Niveau(x) d'enseignement: 8 Numéro EDUQ : 8370850
Centre d'intérêt: 750

Vermette, Jacques.

Communication orale : idéees, en bouquet de prose, recueillies pour vous permettre d'éviter les écueils de la communication orale tout en enseignant / [Jacques Vermette]. -- Québec : Université Laval, Service de pédagogie universitaire, 1983.
113 p. ; 28 cm.

Titre de la couv. : Hormis soit qui mal y dit. Bibliogr.: p. 11-113.

Cote Dewey: 808.5/V523c Cote LC: P/95

Descripteur(s): *Communication verbale *Expression orale *Langue parlée *Universitaire (Niveau)

Document pédagogique qui aborde, de façon originale, la communication orale à l'université. Les conseils aux étudiants qu'il regroupe s'articulent autour de quatre charnières: le son, le mot, l'idée et l'être; les indications se greffent à des termes liés à ces charnières, par exemple "mot couvert", "idée impulsive".

Type de document: d
Auteur de l'analyse: jr

HORMI

QUI MAL Y D T

E D U Q 8370E50

COMMUNICATION

UNIVERSITÉ LAVAL

RALE

COMMUNICATION ORALE

IDÉES, EN BOUQUET DE PROSE, RECUEILLIES POUR VOUS PERMETTRE D'ÉVITER LES ÉCUEILS DE LA COMMUNICATION ORALE TOUT EN ENSEIGNANT

COMBINAISON

AVANT-PROPOS ____ 7

PROLOGUE ____ 9

INTRODUCTION ____ 15

CLEFS

SON

SON APPORT
SON ATTRAIT
SON COU
SON DOUBLE
SON ÉCLAT
SON ÉLÉMENT
SON EXPLOIT
SON FORT
SON GOÛT
SON IMPRESSION
SON MIROIR
SON MUSCLE
SON ORIENTATION
SON REPOS
SON SENS
SON SITE
SON TON
SON VISAGE

19-31

MOT

MOT ACCROCHANT
MOT BALADEUR
MOT CARNÉ
MOT CIRCONCIS
MOT COUVERT
MOT DÉCENT
MOT DORMANT
MOT EMBRYONNAIRE
MOT LIANT
MOT LOURD
MOT PERCUTANT
MOT PIQUANT
MOT RAILLEUR
MOT RYTHMÉ
MOT VIDE
MOT VIF

37-54

IDÉE

IDÉE ASSUJETTIE
IDÉE BALANCÉE
IDÉE BRANCHÉE
IDÉE CHOQUANTE
IDÉE FAÇONNÉE
IDÉE FONDAMENTALE
IDÉE FORMELLE
IDÉE HALLÉE
IDÉE IMPULSIVE
IDÉE ITINÉRANTE
IDÉE ORIGINALE
IDÉE MÛRIE
IDÉE RACHIDIENNE
IDÉE RAYONNANTE

57-72

ÊTRE

ÊTRE APPRÉCIÉ
ÊTRE AUDACIEUX
ÊTRE CALME
ÊTRE CHALEUREUX
ÊTRE CONSCIENT
ÊTRE EFFICACE
ÊTRE FIDÈLE
ÊTRE FRANC
ÊTRE HUMBLE
ÊTRE IMBIBÉ
ÊTRE MAGNÉTIQUE
ÊTRE MÉMORABLE
ÊTRE PONCTUEL
ÊTRE OUVERT
ÊTRE SAISISSANT
ÊTRE SENSIBLE
ÊTRE SOIGNÉ
ÊTRE STYLÉ
ÊTRE TONIFIANT
ÊTRE TRAQUÉ
ÊTRE TRANSPARENT

75-101

ÉPILOGUE ____ 103

CONCLUSION ____ 107

RÉFÉRENCES ____ 111

AVANT-PROPOS

"...Il faut rendre les choses nouvelles au moins par quelques traits qui en relèvent le goût..."

"...On veut de la nouveauté et de la gaieté. Je n'appelle pas gaieté ce qui excite le rire; mais un certain charme, un air agréable qu'on peut donner à toutes sortes de sujets, même les plus sérieux..."

"...Ces badineries ne sont telles qu'en apparence; car dans le fond elles portent un sens très solide..."

"...Il n'est pas tant par la forme que j'ai donnée à cet ouvrage qu'on en doit mesurer le prix, que par son utilité et par sa matière..."

La Fontaine

PROLOGUE

Voici un court exposé dans lequel je me suis fait l'avocat de l'interminable cause: orale/communication. Seul dans mon cabinet, avec aisance, consciencieusement, j'ai prononcé ce vibrant plaidoyer qu'en toute justice, vous apprécieriez à le dire. De sa valeur, cependant, je ne vous laisserais pas tous, seul juge, me doutant chez d'aucuns du savoir de leur droit canon quand il s'agit, en mots dits, d'un tir irrégulier. Si, de l'ensemble, votre verdict en était négatif, en diabolique intercesseur, jusqu'à l'audace suprême, je me permettrais d'en appeler de votre bon sens...

A l'université, notamment dans l'enseignement, pouvez-vous réaliser la place que la parole prend, chez vous, dans la transmission de vos connaissances?

Vous imaginez-vous l'espace qu'occupe le mot verbalisé dans l'appréhension, la compréhension, la mémorisation et la réactivation des connaissances, chez l'étudiant?

Savez-vous, assez, les qualités fondamentales que doivent posséder votre verbal et non-verbal, pour assurer l'efficacité de leurs apports, en milieu de haute culture!

Etes-vous suffisamment informé des attentes, voire même des exigences des étudiants, relativement aux moyens adéquats qui rendront votre contact oral aussi apprécié que recherché?

Quelle conjonction d'éléments fondamentaux vous faudrait-il, pour établir un commun contact auprès de ceux que vous approchez sans les racoller?

Serait-ce parce que vous vous adressez universellement à de la matière grise qu'il vous faille être terne, aigri et même parler grivoisement?

La commune action, issue d'une relation sonore, impliquerait quelle mise de fond, de la part des partenaires aventurés?

En seriez-vous la victime? Dès lors, sauriez-vous vaincre le trac qui, trop souvent, étreint le son de vos idées?

Savez-vous comment tirer parti de la captation d'un environnement physique qui affecte, même la valeur de votre pensée réverbérée?

Vous imaginez-vous jusqu'où votre voix et vos gestes peuvent dépasser le pouvoir de vos mots entaillés?

Seriez-vous persuadé que l'état de votre personnalité joue au-delà de ce que vous laissez en sons entendre?

Seriez-vous convaincu que le transfert oral de votre message mental vous colporte à nu?

Croiriez-vous que vous ne pouvez pas impunément vous cacher derrière les barreaux de vos mots maintenus?

Auriez-vous amplement saisi la nécessité d'être intégré avant de vous livrer oralement?

Comment, de fait, savoir vous brancher? Suffirait-il de raisonner en résonnant, pour faire vibrer un récepteur ébranlé?

Qu'est-ce donc qui cloche dans l'oral qui fait que le timbre sonne creux?

Par quels mots prodigieux ne vous faudrait-il pas enchanter les auditeurs? L'orateur peut-il vraiment faire la magie sienne?

Sur quoi donc s'appuierait, au juste, le charisme des beaux parleurs?

A tant de questions posées, voici autant de réponses apposées.

INTRO

La cor
en pa
si !

N'
p

SOMMES-NOUS DÉCONNECTÉS ?

SONNOTÉE DE COMMUNICATION ÈRE

INTRODUCTION

La communication orale, par quel bout la prendre si l'on veut en parler sinon la bouche, et par quelle extrémité la saisir si l'on veut en entendre causer, sinon l'oreille?

N'ayant, pour vous atteindre, ni l'un ni l'autre à ma portée, par l'écrit, je vous frappe donc, à l'oeil, pour vous entretenir et de l'une et de l'autre, en ce qui les lie en sons forts.

Sans fatuité excessive, en souhaitant toutefois vous griser un peu, il me fait plaisir de déboucher avec vous, sous toutes réserves, les cruches de mon avoir personnel que je voudrais mélanger aux gallons vinaires de vos expertises éprouvées.

J'offre cet éclairage modal dans l'intention bien arrêtée de faire vibrer vos cordes sensibles, par des propos notés sans prétention. Si la Vie vous enchante, si la Vérité vous hante et si la Voie vous manque, j'essaierai, à l'aide d'auteurs, en mots autorisés, de soulever votre intérêt et de vous montrer comment vous en sortir avec délices, amour et ordre.

Comme un maître, sans tableau noir, à la lumière des pensées en cours sur la communication orale, je vous ferai le point en m'exposant comme je le soutiendrai. Gardant en mémoire, cependant, qu'il est plus raide de tomber d'aplomb sur une scène académique que de rendre indélébile sa pensée bureaucratisée... C'est, bien sûr, plus facile de se coucher sur une feuille vierge que de se tenir debout sur des planches usées, là où tant de gens prennent souvent le mors aux dents!

A ceux qui s'attendent à m'entendre, j'énonce à l'avance que, sur le thème de la communication orale, je ne serai point dogmatique. Bien que cette approche ne manque pas d'os, en mon air canin, je n'apprécie guère cette chienne attitude: de plus, je ne me sentirais pas dedans! J'ai trop vu ailleurs ce que les principes valaient; aussi, je ne m'abaisserai qu'aux faits!

Laissez-moi donc vous dénouer des méfaits du scandale des propos qu'a l'homme, niant souvent la valeur de la communication orale en milieu de haute formation humanitaire...

Pour la rendre plus visible, l'ossature de ma réflexion s'articule chèrement autour de quatre charnières en leur base conjointes: le son, le mot, l'idée et l'être. A chaque imbrication, s'irradie, en divers termes, la toile de fond de ma pensée qui s'y ébauche en parcelles plus indicatives qu'exhaustives. Sachez, par elles, entrer en mon cheminement basique et saisir en allusion, même intuitivement, les points inter- polarisants qui, sciemment, vous orienteront vers l'accomplissement intégral de l'être locuteur en qui, artistiquement, est révélée leur détention innervée.

Si la sentence est la meilleure façon de retenir une pensée sans transes, je ne comprendrais pas pourquoi on me refuserait d'exécuter positivement ce jugement hypothétique! Au nom de la liberté de parole, je m'en accapare donc. Cette forme arbitraire ne permet-elle pas d'ailleurs de multiples sous-entendus qui feront ici la fortune des esprits opulents assez vif-argent, pour en saisir tout le talent ainsi monnayé: en somme, ça servira vos intérêts pur-sang... A ceux que le rythme phrasé plaît, voici, pour eux, une pensée dense...

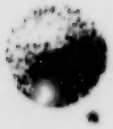
A bon entendeur, autant ça de lu!

SON COMMUNICATION ORALE

UNE COMMUNICATION ORALE

SENSÉE

SON



SON APPORT ____ 21
SON ATTRAIT ____ 21
SON COU ____ 22
SON DOUBLE ____ 23
SON ÉCLAT ____ 24
SON ÉLÉMENT ____ 24
SON EXPLOIT ____ 25
SON FORT ____ 25
SON GOÛT ____ 26
SON IMPRESSION ____ 26
SON MIROIR ____ 26
SON MUSCLE ____ 27
SON ORIENTATION ____ 27
SON REPOS ____ 28
SON SENS ____ 28
SON SITE ____ 29
SON TON ____ 30
SON VISAGE ____ 30

SON /APPORT

Relativement à la communication, l'orale en a toutes les vertus cordiales qui s'y trament. C'est le sens unique, que la communication orale emprunte, qui la conditionne spécifiquement: à l'orée, c'est le goût; au fond, c'est l'ouïe! En tous sens, cependant, la communication orale s'irradie. Bien qu'elle en privilégie un au besoin, c'est en quintet sensualisé qu'elle se positionne et se joue de nous au profit d'autrui; sans pour autant qu'on en soit détruit! Par son apport instrumental fort goûté, la communication orale emphase notre énergie conceptrice pour atteindre, en propos balancés, les mêmes fins finaux... qu'on préfère en ouï-dire!

SON /ATTRAIT

L'homme n'est pas que cerveau, il est aussi sensé! Evitez donc de n'être qu'abstrait aux frontières du déductif. Soyez plus inductif, vous serez plus attractif! Dans votre logique échange, incluez-y les sens sans conne aisance. Vous verrez, sans vous asservir, en transparence interne et externe vous y gagnerez!

Parce que vous en avez deux! regardez d'un oeil, écoutez de l'autre. Pour que les gens ne doivent pas se demander ce qui s'est passé sur scène, si jamais vous faites tel geste ou dites telle chose, en bon dompteur, gardez leurs sens captifs. Que les gens, qui se sont rendus d'eux-mêmes sur les lieux pour vous entendre, ne s'évadent point en eux-mêmes, obligatoirement en un rêve manifeste pour pallier l'emmerde du vécu déçu qu'ils ressentiraient à vous ouïr languissamment...

C'est dans votre profil que les gens vous aperçoivent la face: ils y saisissent clairement de quel côté vous prenez les choses. Vos traits vous dépeignent à un cheveu près, toutefois, sans jamais vous blanchir! Pour que tous le suivent, l'orateur doit pouvoir emmener ses phrases au large et y larguer les mots morts...

En communication orale, les gens ne doivent pas chercher à savoir d'où leur vient la voix parlante, en jetant des coups d'oeil partout, pour voir d'où elle leur figure! Que ce soit clair, l'orateur doit être entendu en plein éclairage! Pour ne pas vous porter ombrage, ne soyez pas déplacé; restez sous le feux de la rampe. Le faisceau, quelle veine, vous aidera à focaliser chaque objectif individualo-auriculaire vers votre être imbu de sa mission glorifiée. Attention cependant, qu'à l'enflure, ne creviez!

SON /COU

Ceux, qui ont le plus maîtrisé l'art de la parole, se l'ont fait couper. Un exemple? Vous n'avez qu'à écouter: Jésus crie! Ceux, qui se font interrompre, sentent de fait un corps étranger les interférer. En effet, si quelqu'un veut que vous ne recausiez plus: il y va plus en profondeur. C'est le cou qu'il vous tranche avec une sélecte envie, car l'exécuteur sait fort bien que c'est là que se trouve l'instrument d'action. Sachez que toute parole n'est pas bonne à dire et qu'à ceux qui le font, en érodant les esprits de mots morts, des fois, il leur en coûte là!

Bien que tirée par les cheveux, une tête en place est un coup monté!

Avant d'articuler vos propos, pour qu'ils ne soient pas néfastes, en fin stratège, pensez à ce que vous allez mettre en tranchée. Aussi, avant de parler, tournez donc votre langue sept fois; on appelle ça, une révolution de palais! Restez roi et maître de votre cage de résonance, sinon vous risqueriez de vous égarer étrangement, dans le labyrinthe des pavillons ouverts...

Voudriez-vous finir vos gestes, partez du cou? La psychologie nous révèle que tout mouvement de notre corps ne s'élabore qu'en démarrant du cou. Tous nos gestes, sans qu'ils ne le savent, sont pourtant dans le coup. Consciencieusement, animez-vous au ralenti. En premier, le cou s'agitera et orientera vos sens là où vous voudriez qu'ils se dirigent. Le téléphone sonne-t-il? Aussitôt, avant toute action, s'opère une flexion du cou. Celui-ci tourne en direction de l'appareil résonnant, afin que vous puissiez y prêter une oreille attentive, avant que d'y porter une main ferme pour en intercepter l'appel. Voudriez-vous vous lever? En premier, votre cou pivotera du côté où vous voulez vous orienter afin que vos yeux puissent vérifier le terrain sur lequel vous chercherez à y placer vos pieds, hors plats. Que cette donnée fondamentale vous aide donc, avec grâce, à déployer vos gestes. Ca vaut le coup, surtout pour celui qui tire son expression d'un verbal associé à un gestuel, signalant des réalités qu'il faut atteindre sans coup férir.

SON / DOUBLE

Dire que la communication orale n'a pas de sens, c'est constater que sa bouche ne va pas avec son oreille. C'est prendre conscience que nos réflexions sont à double sens: que l'un va sans l'autre. Entendre dire, n'est qu'un préalable à

l'échange mental, basé sur une même longueur d'onde que deux organes causent, en effet. Sinon, c'est l'affranchissement des pôles et le courant ne fait plus le saut. Pour bien échanger, il faut être borné! Aux hommes bien nés, la valeur n'atteint pas le nombre des tannés!

SON /ÉCLAT

Relativement aux choses dont on cause, il vous faut plus un sens exact des mots adjoints à un regard précis, qu'un sens général des termes accompagné d'un vague coup d'oeil. En ce dernier cas, les résultats sont ternes parce que la pensée n'éclate pas en tous sens.

Si vous voulez que les gens soient tout ouïe; sachez créer un effet boeuf! Que l'échevau de vos concepts soit sans détours et que vos mots, pour les transférer, ne soient pas laids: mais triés sur le volet. Dès lors, vous plairez à autrui.

SON /ÉLÉMENT

Aujourd'hui, les biologistes manipulent les gênes organiques sans connaître, au juste, le fonctionnement psychologique du cerveau: dans la maîtrise des éléments de la communication, c'est ça qui nous gêne en peau...

Quand vous parlez au monde, sachez que vous mettez en branle dans leurs oreilles, le plus petit os et le plus fin muscle de leur corps: l'étier et son activeur. Ca va vous aider à raffermir vos propos, car, aux moindres sons, les gens sauront parvenir à vos desseins...

SON / EXPLOIT

Contrairement à ce que l'on pense, la communication va en tous sens, n'étant pas limitée qu'à un. Elle est en sorte: sens sur elle. L'audition ne va pas sans une vision des choses qu'on apprend à déguster, sans y toucher du doigt, rien qu'à les ressentir! Blagues à part, la communication, l'orale non mise de côté, c'est une vibration qui part d'un port à l'autre et qui, pour y arriver, traverse les pores de part en part! Cela ne saute-t-il pas aux yeux de toutes parts?

Si les ondes de votre communication orale passent aussi bien sinon davantage par les yeux, peut-on dire que lorsque vous parlez, vous faites de la télévision? L'homme n'est-il pas un être de projection!

SON / FORT

Pour tenir en éveil votre auditoire, il ne faut pas que vos mots soient à l'unisson. Variez votre volume pour garder allumé l'intérêt. Dans l'échelle de la gamme, attaquez parfois au niveau du sol, sans en rester là. De peur de passer pour un fat, évitez de vous emporter car, si vous dépassez la mesure, les gens étonnés vous en tomberont sur le dos, à demi-sidérés.

A vous lire on devrait préférer vous entendre tellement votre voix amplifie vos dires.

SON / GOÛT

La communication sonore englobe la communication orale en ce sens que cette dernière précise, chez l'acquéreur, la nature de l'instrument acoustique. S'il parle du bout des lèvres, l'orateur, qui ne peut guère plus oser, n'attirera jamais un auditeur à goûter ce qu'il dit. L'audition réussie vient d'une parole fort goûtée, tant par celui qui l'assaisonne par la manière dont sa langue l'émet, que par celui qui la déguste par la façon dont son lobe la reçoit.

Comme au violon, la parole n'atteint sa cible que lorsqu'elle est inouïe.

SON / IMPRESSION

Parler dans le masque ce n'est pas parler du nez: ça donnerait une fausse impression. Projetez plutôt en cavité buccale, sans toutefois manger vos mots: vous verrez, en les articulant, les gens seront suspendus à vos lèvres pour y boire vos paroles, qu'il vous faut, de toute façon, en prose ou en vers mettre.

SON / MIROIR

Le graphologue nous juge surtout par la forme des mots lus; le verbologue lui, sur le style des sons dits. Que votre ramage se rapporte donc à votre plumage, si vous ne voulez pas devenir une victime des ondes!

SON /MUSCLE

Ceux qui pensent avec leurs muscles finissent toujours par penser sans eux: de visu, ça tombe sous le sens!

SON /ORIENTATION

Sur une abscisse franchie par une verticale, ordonnez vos mots pour y détecter les pulsions fondamentales qui oeuvrent en eux. Au centre de votre figure cruciforme, mettez les mots qui vous semblent neutres; au-delà, vous écrirez les positifs et les spirituels; en deça, inscrirez les négatifs et les matériels; vers la droite, marquerez les optimistes et les futuristes, et vers la gauche placerez les pessimistes et les rétrogrades. En somme, au terme peut-être en termes serez-vous pondéré? Orchestrez bien vos mots pour, qu'en sens, ils aient une ampleur vivante et un retentissement spirituel, afin qu'ils attirent, vers vous, tous ceux que vous voulez projeter vers la connaissance en soi, plutôt fine que rude. La dernière, la rude, est issue d'une force centrifuge qui subjectivement sent mauvais et nous fait fuir la cause; l'autre, la fine, au contraire provient d'une attraction centripette qui objectivement inspire confiance et nous attire, pour cause!

Au-delà même de notre raison, qu'elles qu'en soient nos oraisons, nos passions s'y jouent et c'est, en bouche, qu'elles se révèlent, sans fard ni pompette.

Oh timbre, comme tu nous tiens!

SON /REPOS

Si vous voulez que les gens méditent sur ce que vous leur dites, amenez-les à se concentrer en les relaxant oralement: la tension conduit les gens inévitablement à l'inattention et les porte souvent à médire, sinon à maudire!.

SON /SENS

Quel étapiste circuit, le savoir d'un sujet ne doit-il pas emprunter pour devenir du connu, chez celui dont on en sait l'objet? Hormis le cas "psi", le gros du réel ne devient spirituel que s'il a d'abord passé par la voie double de chaque sens:

les mains pour le toucher,
les lèvres pour le goût,
les narines pour l'odorat,
les yeux pour la vision et
les oreilles pour l'audition.

N'oubliez jamais que c'est par ces doubles canaux que vous avez appréhendé votre connaissance spirituelle et que pour la sortir, afin qu'on vous la saisisse, en communication orale, vous devrez emprunter prioritairement, en vous, la route doublée:

des poumons et des cordes vocales,
du larynx et du pharynx,
du palais dur et du palais mou et
des lèvres, supérieure et inférieure,

afin qu'en autrui votre connu y parvienne, notamment par l'accès double de leurs oreilles externes et internes. Ce

long cheminement physique aboutira enfin, à quelque chose de psychiquement insaisissable qui, ancré et évaluable, s'appelle en molécules écrites: savoir. Espérons que tout orateur, qui fait ce long périple, y transporte tout de même quelques produits atomiques. Sinon, devant tant de babioles gravitationnelles, en pleine face, les gens vous plieront bagage! En vous bénissant, ils vous sacreront là...

Si vous voulez gagner le coeur et la confiance des auditeurs, il ne faut pas les considérer comme des décapités; ils en perdraient la face! Plus de vision, plus d'audition, plus d'odorat et plus de goût, ça n'aurait pas de sens d'essayer de toucher leur coeur! Ils vous ont trop à l'oeil... N'est-ce pas qu'une oreille invertie en vaut peu?

En statisticien de l'oral, combien de fois, votre communication, vous faudra-t-il la recenser?

SON / SITE

Remarquez que quatre des cinq sens (vue, ouïe, odorat, goût) se situent en tête, dont trois (vue, odorat, goût) en pleine face: raison de plus pour prendre votre situation en mains! Elevez vos gestes pour parler de haut... Vous vous assurerez ainsi de mieux pénétrer en tous sens, parce que vous situerez votre perception au niveau même des organes de ceux que vous conduisez à votre connaissance.

Même la nuit, les sens, aux stimuli extérieurs, sont toujours actifs: ils s'ouvrent ou se ferment. Attention que, sur scène, en se servant de leur intelligent disjoncteur, les gens, dans un sens ou dans l'autre, à vue d'oeil, ne vous discriminent...

Pour réussir la concentration spirituelle, il faut éviter les stimuli corporels: c'est par la relaxation qu'on parviendra à débloquer les chemins qui mènent, en soi, à la connaissance de soi.

SON /TON

Dans la réalité occularisée, observez l'effet des couleurs en formes variées: elles vous informent en vous donnant le ton! Faites comme le peintre qui, pour rendre saisissable ce qu'il veut bien qu'on appréhende, prend l'idée qui lui pend au bout des doigts, la met en lignes parfois juteuses et, par l'uniforme des couleurs tamisées, se la fixe au cervelet.

SON /VISAGE

Quand on s'adresse à une mer de monde, on n'aborde pas les gens par paire: ça n'individualiserait pas assez le caractère unique de l'assemblée.

Quand oralement, je cause à quelqu'un, il faut que je lui parle entre quatre yeux. Alors, quand je m'adresse à une foule, je compte pour combien...? Ne le prenez pas sous cet angle! Sachez que la communication en mène large: aussi, d'eux tous, faites-vous une personne morale et, sans la perdre de face, dévisagez-là. Si vous maîtrisez votre sujet, vous verrez la prunelle de leurs yeux se dilater d'intérêt, au contact des vôtres, pleins d'humeur...

Regardez l'assemblée d'un regard synoptique, un peu comme si vous teniez une jumelle inversée: le public vous verra en gros plan. N'ayez crainte, avec un contenu structuré, vous ne passerez pas pour un être sans objectifs, aux lentilles embuées!

Comme la communication rentre mieux par figures, imaginez-vous une hyperbole. Au maximum, tirez parti de vos connaissances comparables. Ne soyez pas uniforme, créez une forte impression par vos mots, en corrélations chatoyantes.

Etre audible pour un loquace, c'est un entendu d'une disserte action. Tout raisonneur vibre aux sons induisants d'autant plus s'ils sont séduisants.

Lancement, propulsion, guidage, contrôle et impact, tels sont les cinq phases majeures que la stratégie militaire détermine aux missiles: autant d'aspects, par ailleurs, à envisager dans vos mots à éjecter. Il faut accorder une importance capitale au lanceur buccal; en lui, naissent les projectiles aux multiples effets. L'aérobie des sons est inhérente au type de lettrage composite du vocable, si l'on veut assurer son oxygénation. Cependant la diction, que vous en faites, pourrait compromettre sa portée; gare alors à ce qui désarticulerait l'envoi de vos sons lourds de sens! La fonction vitale relève toujours du dispositif d'envoi, ancré en matière grisâtre bi-polarisée. C'est lui, le nerf de la guerre sub-optique des cellules compromises aux actes effectifs qui recherchent des objectifs subjectivés par les ondes de bouche qui deviennent, lorsqu'on les saisit, manifestement lumineuses et éclatantes... A chaque cible visée, selon la nature même du transporteur spécifique, correspond un vocabulo-missile attaquant. Ne vous fiez pas uniquement à l'inertie des mots. Télécommandez-les en demeurant actif même après leur envoi afin, dès lors, de n'en point perdre leur trace si jamais vous voulez acquérir un pointage cervical des plus opérationnel auprès même des esprits les plus fugaces, sur lesquels votre tête chercheuse aimerait se verrouiller avant que d'y faire éclater, au terme, des sons stratégiques les plus générateurs de vie...

TOUCHER

ODORAT

OUÏE

VUE

GOÛT

COMMUNICATION ORALE

MOT

UNE COMMUNICATION ORALE

ALPHABÉTISÉE

MOT

MOT **ACCROCHANT** ____ 39

MOT **BALADEUR** ____ 39

MOT **CARNÉ** ____ 40

MOT **CIRCONCIS** ____ 41

MOT **COUVERT** ____ 43

MOT **DÉCENT** ____ 43

MOT **DORMANT** ____ 45

MOT **EMBRYONNAIRE** ____ 45

MOT **LIANT** ____ 46

MOT **LOURD** ____ 47

MOT **PERCUTANT** ____ 48

MOT **PIQUANT** ____ 49

MOT **RAILLEUR** ____ 50

MOT **RYTHMÉ** ____ 53

MOT **VIDE** ____ 53

MOT **VIF** ____ 54

MOT /ACCROCHANT

Ayez la parole en bouche; qu'elle en soit à l'orée! En des termes évidents, des gens sachez piquer la curiosité pour qu'ils mordent à vos propos. Vos idées se fixeront davantage en eux, que vous les leur aurez, ainsi, rendues plus visibles. Souvent dans la façon de tourner vos phrases, vous vous rendrez moins désagréable et, de ce fait, agirez mieux sur les bases de leurs connaissances.

Dans ce qu'on dit, il se peut qu'on n'apporte rien de bien nouveau au monde des idées. Il faut cependant, tout au moins, les présenter originalement. C'est un devoir qui se fusionne vite en un plaisir certain, si on se donne la peine de vaincre le poids de la facilité, pour accéder à la légèreté de l'effort endurci.

MOT /BALADEUR

Dans vos phrases, de vos mots maniez l'inversion. Au début, on le devine, difficile en sera votre effort. Cependant, sans incidences, au bout d'un certain temps, de l'adresse euphonique aurez-vous, au point d'en chasser, pour la chose, l'aversion. Vous pourrez ainsi, selon le relief recherché, par un effet circonvolutif certain, balancer au début ou à la fin de votre phrase, le terme acoustique jugé, par vous, pour autrui, comme étant le plus marquant. En ce cas, c'est là mon avis, la fin justifiera les moyens de ceux qui, pour l'exécuter, s'en paieront l'audace. Sur-le-champ, ceux qui l'emploient en récoltent déjà des fruits contrastés, car le public, en ses mots, sur l'heure le suivra et sans pour au-

tant dans sa figure y graver de faux plis, ni de ses fesses en changer la posture... Pour facultative qu'est la chose, n'en vaut-elle point la veine? Pour y réussir, pensez d'avance! Qui l'ose, verra; à l'autrui plaira.

La forme exclamative, libérée de l'interrogation, en une pensée sans virgule, articulée parfois en deux points, atteint sans n'y point trop paraître, l'expression nette de votre point de vue.

Quand vous vous adressez à une assemblée et que vous voulez par effet les apostropher, exclamez-vous!

MOT /CARNÉ

Dans l'évangile, la vérité n'est que parole. Elle s'est incarnée en nos mots, pour qu'on la saisisse mieux. C'est jusqu'à la croix que le Christ s'est fait appréhender et, pour nous donner vie, se l'est fait souffler jusqu'à en perdre l'âme, comme de raison. Dès lors, il a re-suscité notre intérêt et depuis, on mise sur lui verbalement.

Les noms, articulations de la phrase, servent directement à déterminer les éléments à mettre en place dans un discours. Le verbe, lui, par sa voix à la mode, s'incorporant à temps, donne indirectement vie aux êtres, en les influençant impérativement sans qu'ils aient à deviner ce qu'il faille faire. Pour accrocher vos auditeurs, en les frappant, sachez donc, circonstanciellement, comme d'une baguette magique, vous servir des sortilèges qu'à la voix verbale, on attribue sans compliments.

Dans une phrase, tant à l'écrit qu'à l'oral, le mot le plus important c'est le verbe. C'est lui qui arrive en atteignant les conjugués cérébralement commotionnés. Par le verbe, la pénétration des cultures est essentielle à la mixtion des esprits si l'on veut produire autre chose que des légumes; n'avais-je pas raison de vous le dire? En groupe, les intelligences individuelles ne s'additionnent pas pour comprendre davantage; elles se soustraient toutes à la logique mathématique des nombres. Ce n'est qu'après avoir tiré une moyenne de la somme des extrêmes de leurs connaissances personnelles qu'on les accoste... En collectif, c'est ainsi qu'on s'aborde. Sinon, tout le monde en a marre!

En escaladant vos mots, pour vous suivre, il ne faut pas que les gens perdent la trace, crampent d'incompréhension et piochent d'impatience! Les mômes, il ne faut pas qu'ils vous piaffent! Evitez, en public, les avalanches de mots. Bien que vous devriez être coulant, laissez-vous appréhender sans étranglement, sinon vous risquez l'engorgement par l'asphyxie verbale. Ensemble, en mutuel concours, vous accèderez au panorama de la connaissance, en tripant au paroxysme.

MOT /CIRCONCIS

Par chance que le mot est souvent porteur de plus qu'une idée! Pour ceux qui sont brefs dans leur exposé, à n'en juger que sur le nombre des mots, on pourrait croire qu'ils ont peu dit! L'ombre d'un mot donne plus de force que son nombre: serait-ce là, le langage des mots?

Soyez concis: les gens ne demandent pas mieux que vous puissiez à dessein, résumer votre pensée! Accordez au public, à son gré, le plaisir de rester à vos côtés et de succomber, de lui-même, au plaisir de vous étendre en pensées et en paroles parce qu'en fait, il y trouve la puissance qui convienne à sa personnalité.

Si vous ne voulez pas que vos mots ricochent dans la foule, et n'atteignent personne: ne poirotez pas. Taillez-les sur mesure; au besoin, coupez-les en deux. Il ne faut pas que vos idées restent à la traîne. Tirez dessus au plus vite, sans exagérer l'attraction! Ajustez votre appareil, en phrases courtes ou longues, à la portée de votre cible. Ne visez pas autour, vous risqueriez des malentendus railleurs!

Pourquoi prendre le temps d'énoncer, quand on est pressé? Il faut donc savoir, en mots, télescoper son idée; ainsi grossie à l'audition, elle n'en sera que mieux perçue et si, par accident, elle est imagée, par essence elle n'en sera que mieux imprégnée.

Parce que dépourvu de naturel, l'orateur qui emploie des mots longs, paraîtra l'esprit empesé. Par l'adjonction de plusieurs lettres de l'alphabet, l'orateur veut souvent créer l'impression qu'il n'est pas analphabétisé: mais, au fond, c'est à l'oral qu'il fait bête! A la langue, c'est dur pour l'orateur de s'empêtrer, oralement, dans un tel mot mis en valeur, par le jeu combiné de voyelles et de consonnes, cadenassées par une pensée, en charnière. Dès lors, l'auditoire pris au piège, risque de sortir de ses gongs, de se libérer, tout au moins mentalement, de l'emprise immémoriale des sons, et, de ce coup, jeter sans gêne, dans le feu du mépris, les

orateurs en beaux mots dits qui, par des termes en amas, se sont gagné l'interdit et, d'eux-mêmes ont su y mettre l'incendie... C'est par votre dextérité que vous éviterez de passer pour un sinistré.

A fendre les mots en quatre, vous arriverez à un cheveu près de votre mesure, sans devoir pour autant vous emporter à jamais.

Ne parlez pas trop longtemps, vous risqueriez de faire déborder les vases communicants!

MOT /COUVERT

Tout comme le journaliste, verbalisez en nouvelles formes. Imposez-vous une mission à remplir. Ne gardez rien en vase clos: faites connaître! Rayonnez; l'importance va de soi aux autres. Ayez du genre sans être singulier. Dominez-vous, vous soumettrez les autres!

Si la vérité sort de la bouche des enfants, je ne verrais pas pourquoi, en parlant, vous choisiriez de vieilles idées en mots usagés; sachez-le, les gens préfèrent les pensées néofrites!

MOT /DÉCENT

En parlant, remarqué grâce à l'attention de vos auditeurs attirés par votre style respectueux des limites de la décence multiformelle, vous aurez la facilité, en leur esprit, par

[illegible] regard et leurs oreilles vers vous connaître. N'hésitez pas à faire votre personnalité qui vous, tout aussi intéressante, à faire naître son [illegible] en se vous [illegible]

Dans vos entretiens verbaux, il vous faut savoir vous mettre à la portée des gens, sans toutefois devenir ridicule. Le ridicule tue. Surtout pour l'orateur aux oreilles des électeurs dont le sceau de mort. Il tue net. Parce qu'il tue, il ne faut donc pas frôler le ridicule. Il pour vous, hélas, la situation est particulière: ce vous montrez peu en public...

Comme tout personnage notable, mettez vos costumes pour qu'à votre tribune, on les entende bien. Il ne faut pas craindre que l'on les voit, allez! Ne mâchez donc pas vos mots, car, en public, les grimaces sont mal venues!

Si vous parlez mal, plus que vos idées, ce sont les gens qui deviendront en maudit!

On s'accorde pas la communication orale avec innocence, suffisamment convaincu que l'indulgence d'autrui va vous assurer de toutes fautes, même celles qui regardent la grammaire. Quand on formule, en mots, son idée, celle-ci doit s'accorder avec les normes qui régissent la langue qu'on manie alors, l'on risque de paraître singulier parce qu'on manque de parler. Si l'on émascule les esprits du dire, comment pourrait-on atteindre les nuques? On aura beau vouloir, les idées resteront stériles parce qu'elles seront, à la langue, incompatibles avec les règles du droit qu'on accroche!

MOT /DORMANT

Si les mots enveloppants demeurent en parallèle à l'idée qui se déroule, c'est qu'il vous reste du chemin à faire! La transparence de ces éléments fluides vous évitera une indescriptible confusion laquelle favorise toujours le déraillement. L'identité du mot et de l'idée doit avoir le même visage si vous ne voulez pas devant les gens, perdre la face en dédoublant ainsi votre image infléchie.

Non seulement le jumelage du mot et de l'idée est requis, mais de plus, il faut que votre personnalité n'y soit pas démembrée; en ce sens que, non seulement l'on dise ce que l'on pense, mais qu'en plus, l'on pense ce que l'on dit! Tel est le faisceau d'éclairage qu'il vous faut allumer si vous voulez être un communicateur évidemment fort...

MOT /EMBRYONNAIRE

Mettez vos idées à la mode: habillez-les en formes courantes. Les gens les rattraperont d'autant plus vite qu'elles seront sexuées.

Les mots, en mémoire fourrés vers la profondeur du subconscient, trameront entre eux, se fertiliseront conjointement. Soudain, transformé, vous serez fier de les voir accoucher de descendants procréés par vos propos ascendants...

Les gens, enrichis d'une telle manière, seront gavés d'aise, poufferont de joie, au point de devenir saoûls de rire. Dès lors, suspendez votre action pour ne pas, jusqu'au dégoût, indisposer les sens tendus et martelés par votre voix timbrée, en harmonie, heureusement!

Pour trouver l'expression juste qui rende votre idée adéquatement, il faut pénétrer le sens des mots. Cassez-en la coque comme une noix, pour y trouver du neuf. Vous éviterez ainsi, tout au moins intérieurement, de devoir faire amende honorable! Pour empêcher que votre signification spirituelle ne vous glisse entre les doigts, servez-vous du ras de votre bol, pour en différer la portée musicale. Chez vous, on verra tout de suite, sans anicroches, ce que ça dénote.

Pensez comme il se doit! Ecartez les lettres des mots pour y descendre: vous y percevrez le réel et l'entendu. Par le fil des mots, vous enchâsserez vos idées qui, surfaites, en sortiront en surface!

Mettez de la réflexion dans vos mots: les accueillantes gens seront moins réfractaires. Parlez d'aplomb: vos propos auront du poids. Ce n'est que par l'intériorisation d'un sujet, que vous pourrez tirer à boulet rouge et enflammer vos auditeurs. S'il faut faire flèche de tout bois, de tous mots arrivez à vos fins. N'étirez pas outre mesure vos phrases; tendez à serrer un peu l'acéré de vos sons nets.

Les polis sons doivent avoir leur voyage si l'on veut qu'à l'expertise ils nous reviennent en prodiges!

MOT / LIANT

La parole libère, on le sait bien auprès de ceux qui veulent nous prendre aux mots. Si on les avait écrit, on en serait menotté: scriba manent!.. Point n'est besoin de le nier: on y est lié. Mieux vous faut-il alors de parler! Cependant,

méfiez-vous des enregistrements techniques: ils sont plus traîtres que les cerveaux, car eux retournent en arrière en vous rendant présent: quel cadeau! Comme à l'écrit, on peut aussi bien vous citer à témoin à charge, en vous bobinant: quelle tête y faire, en y perdant la face verbalement, capita volant!

C'est vrai pour le monde entier: le mot est toujours un pont qui protège sa pensée et lui sert de véhicule, en mots autorisés. Qu'est-ce donc qui freinerait l'échange ondulant en ce qui regarde l'audibilité, la lisibilité, la visibilité et la compréhensibilité sinon, l'imbécilité?

MOT /LOURD

La parole, qui a longtemps servi à désigner les choses, a, de loin dans l'histoire, précédé l'écrit à ce même sujet: c'est encore vrai de nos jours. Si on se sent obligé de posséder l'épaisseur des informations et de la grammaire et du dictionnaire, c'est pour mieux se parler entre fins connaisseurs et nous permettre de mieux relier les pôles de nos ignorances extrêmes.

Libérez-vous en des phrases simples: vous paraîtrez plus indépendant. Sinon, vous projetterez l'image d'un homme complexe subordonné à toutes sortes de compliments plus ou moins variables, selon la conjecture de la prononciation de vos idées dans le temps.

Il faut savoir des mots, intérieurement, évacuer les parasites qui épaississent les faits. Sinon, ils ne vous créeront

que des maux de tête! Ca donnera quoi alors de parler la tête enflée? Pensez que chez ceux qui boivent vos sons, le flot de vos propos peut noyer votre idée...

Bien qu'on doive avoir un but et qu'on doive y arriver en mots dits, pour parvenir au terme, il n'est pas requis qu'on parle en termes.

Dans vos mots, c'est là que vous signez; même du paragraphe verbal, vous ne pouvez vous évincer.

MOT /PERCUTANT

Le mot sonorisé a une telle puissance de pénétration aveugle qu'il atteindra sa cible de plein fouet même si celle-ci a les yeux fermés. A l'instar des radars ultra-modernes, le mot, pour toucher son objectif culturel, doit tenir compte des accidents de l'environnement spirituel de sa cible désignée. Sinon, son orientation et son effet informatifs en seront altérés. En effet, un mot cultivé, à tort évoqué, aura beau être assigné, la mauvaise lisibilité d'un défricheur non futé, en affectera l'aspect stratégique si le sens n'est pas bien affuté. De là, pour l'évocateur, l'importance de la visée à courte vue quand, parfois, il s'agit d'un vol avarié par la nature des choses, pour lesquelles le sens courant du terme ne marche plus. Par l'effort rendu là, il est requis beaucoup de logiciel chez l'orateur pour affiner au besoin le langage des mots afin de leur permettre une fiabilité élevée rendue au terme, incorporés...

En communication orale, le mot qu'on choisit pour signifier une idée, est le fruit d'une sélection interne, l'esprit. Ce mot, échantillonné par son déterminant, est celui qui a franchi le seuil de la discrimination, pour devenir la proie spirituelle de notre idée. C'est par sa valeur mono-métrique, que le mot a pour mission de la représenter à propos, lors de son expulsion sonore. En le larquant, on espère que le mot, par son magnétisme, atteindra son objectif tête-têtes. On souhaite que le sens propre du terme atteigne, sans accrochage, le capteur, au sens figuré du mot.

Que vos mots tombent dans l'assemblée comme un caillou qui en a marre! Ils sauront y laisser trace s'ils sont de la race de ceux qui ne veulent pas mourir. Ils seront pour vous comme un écho-système.!

MOT / PIQUANT

Si vous voulez que les gens, seuls, conservent vos idées, n'ayez crainte de les leur faire payer rubis sur ondes: votre action ne mérite-t-elle pas une réaction? Si vos propos sont bien raffinés, les gens se concentreront mieux pour s'en octroyer la plus large part. En somme, dans vos mots, ne manquez pas de saveur, vous ouvrirez ainsi papilles et pupilles.

Dans l'ensemble, ayez du goût; car les gens savent discerner les penseurs solides, des visqueux.

Dans la communication orale, la vibration sonore qu'occasionne le mot verbalisé, c'est le fer de lance de votre pensée personnalisée.

Pour faire pénétrer votre idée, ne répétez pas deux fois le même mot: allez au plus coupant, employez des synonymes. Sinon vous risqueriez de carboniser votre pensée, qui en trois mots, était encore bonne!

Soyez, à l'oral, un communicateur hyper-moderne. De vos idées, sachez trouver des mots qui vont à la figure. Dans votre style, si vous en répétez les termes, ils auront pour effet de ralentir votre débit. Si vous ne dédoublez vos expressions, vous en accélérez la représentation. Au besoin, par un exposé saisissant, vous pourrez aller jusqu'à vous geler mentalement, afin que l'on appréhende, dans les détails, l'omnivision de votre pensée.

MOT / RAILLEUR

Si, en tout homme sommeille un grognon, veuillez voir en chaque mot, un sens pervers! Raisonnablement, tâchez de le déceler, pour pouvoir de vos mots maîtriser le destin sinon, d'instinct, l'essence du mot dépravera votre personnalité qui gâtera tout ce qu'elle dit. Le cas échéant, un rude public vous jugerait avec austérité, jusqu'à manquer de bienséance à votre égard si jamais, par votre sens propre, l'image de votre représentation en avait été défigurée...

Etant donné le signifiant des mots, évitez les circonvolutions verbales, si vous voulez éviter de disperser l'assemblée en tous sens: sinon, vous risqueriez de créer des remous qui aspireraient les gens hors de la salle insécurisée verbalement...

Que vos propos littéraires ne soient jamais pris au pied de la lettre: vous seriez dès lors souvent prisonnier, à tort, de leur sens propre!

Pour que vos propos soient ennivrants, il vous faut sortir des mots sobres. Arrangez-vous pour qu'on puisse briser vos mots: l'effet qui s'en suivra, surprendra et fera éclater le rire. En évitant de vous porter ombrage, les mots hauts en couleur donneront du relief à vos idées et vous éviteront des phrases plates. Voulez-vous injecter de la vie à votre débit? Parmi les expressions courantes qui vous trottent en esprit, saisissez-en une au lasso de votre attention et lancez-la sur le parquet dans un sens réformé: ça détendra les lèvres en cascade! Osez jusqu'à l'apothéose! Mettez-y de votre cru: les gens vous croiront mieux. Imagez vos propos à dessein: les gens mordront avidement à l'hameçon de vos sons animés. Evitez l'ennui; un poison mortel qui n'évite pas le trouble. Soyez clair, surtout avant de clore votre sujet qui doit baigner dans l'euphorie jusqu'au soulagement terminal de votre exposé...

Que les auditeurs, qui décident d'embarquer avec vous, passent un bon moment. En toute intensité, amenez-les en mots bien tournés, vers les inattendus de votre pensée qui, à tout instant, leur sauteront aux yeux avec étonnement, pour les laisser finalement le souffle coupé, jusqu'au bout des tripes...

Dans un dialogue, celui qui est ouvert aux autres, attentif à ce qu'ils disent et à leur comment, celui-là est en mesure de réaliser des jeux de mots, souvent causés par de l'esprit à rebours des sons.

Si vous le maniez sans en connaître l'adresse, l'humour est une arme tranchante qui blesse souvent celui qui l'a bas.

Lancez des farces, mais attention, celles qui roulent moins bien sont plates: à l'épreuve, les gens par leurs odeurs mal alléchées, vous en feraient sentir la différence! Ne leur en voulez point, ils pourraient se taire: c'est encore beau qu'ils le disent...

Pour réussir des jeux de mots, ça prend des connections qui proviennent souvent de la crudité mentale. Il faut savoir tailler dans le vide d'un sujet qu'on opère sans effroi!

Souvent, pour mieux exploser, l'esprit de l'orateur psychologue est à retardement. Laissez-le lui faire son oeuvre avant de vous relancer. N'oubliez pas que, par rapport à vous, les récepteurs, à ce moment là, sont des retardés...

Sans railler pour autant, contrairement à l'humour qui dissimule sous un air sérieux une drôlerie, abordez drôlement un sujet sérieux auquel vous aimeriez d'ailleurs rallier les gens.

Bien que vagues, les blaques sont en mots certains qu'il ne faut pas expliquer à certaines gens. A trop vouloir les faire saisir, on les brûle pour ceux qui les préfèrent crûment. Juteuses, bien que non grivoises, elles passent mieux au travers des esprits qui, soulagés, ouvriront les commissures en éclat de rire. De leurs effets appréciés, vous jouirez aussi jusqu'à vous en fendre l'âme...

Si l'humour est considéré comme la fierté des esprits sains, c'est que l'on considère davantage les effets sur les mal-ac-

cueillants que sur les bien-libérés... L'expression oiseuse du causeur n'est jamais perturbée quand il l'émet en volée: c'est lorsqu'elle atterrit en trombe, qu'elle ternit des réputations entachées...

MOT /RYTHMÉ

En art visuel, l'image pour être belle, selon la science de l'ordre, se doit de respecter la règle mondialement reconnue: celle des tiers. Pourquoi alors chercher à vous fendre en quatre! C'est clair. Sachez donc que, par l'étroite règle des trois, vous pourrez mieux, en syllables bien rythmées, vous introduire au-delà des barrières psychologiques des opposants et vaincre ainsi, par la ternaire astuce, toute résistance déployée: sans toutefois, pour ce faire, vous mettre à cheval sur les mesures apprendre...

MOT /VIDE

Voulez-vous faire parler vos silences? Ellipsez-vous! C'est souvent dans ses deux points que la pensée passe et y garde son rythme. Les hommes intelligents, dans votre vide sonore, compléteront vos idées en suspens évoquées. Faites donc travailler les cerveaux des autres, cela ménagera votre voix, tout en vous facilitant la voie. C'est quand le silence est dehors que la parole est agent! A condition toutefois que les pensées de tous se chevauchent...

Occasionnez beaucoup de silences, les gens de l'art vous envieront à propos: car ils apprécient mieux l'or à cette heure!

Le silence travaille avec vous: il permet à l'auditoire de se répéter. Et comme l'orateur, à ce moment, ne dit mot: l'assistance consent. Ceux qui parlent doivent s'attendre à se taire pour laisser parler la réflexion passagère...

MOT /VIF

Savoir communiquer, c'est pouvoir entrer en soi, dans son idée, par des mots tranchants. Par eux, on peut pénétrer en autrui: en tout cas, en être assez pourceau pour ça. Des gens, sentez leurs besoins pour y déposer oralement votre produit entendu tel qu'attendu. Il faut se parler d'homme à homme: n'est-ce pas plus gai? Toute approche orale se doit d'être plaisante. Il faut que l'orateur soit un être à effet, au point de faire jouir l'auditeur. Dans ce domaine, comme en d'autres, plus la préparation est longue et soignée, davantage dense et intense en est le plaisir partagé. La satisfaction causée viendra davantage par l'émission d'un message globalisé, issu d'un oral imagé, que par l'émanation d'un envoi linéaire provenant d'un oral scripturaire..., donc, une idée ne doit pas être que lettres: il vous faut de plus, lui donner une belle image!

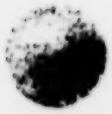
COMMUNICATION ORALE

IDÉE

UNE COMMUNICATION ORALE

CONCEPTUALISÉE

IDÉE



IDÉE **ASSUJETTIE** 59

IDÉE **BALANCÉE** 60

IDÉE **BRANCHÉE** 60

IDÉE **CHOQUANTE** 61

IDÉE **FAÇONNÉE** 62

IDÉE **FONDAMENTALE** 63

IDÉE **FORMELLE** 64

IDÉE **HALLÉE** 64

IDÉE **IMPULSIVE** 65

IDÉE **ITINÉRANTE** 66

IDÉE **ORIGINALE** 67

IDÉE **MÛRIE** 69

IDÉE **RACHIDIENNE** 70

IDÉE **RAYONNANTE** 71

IDÉE /ASSUJETTIE

Le yoga maîtrise le corps pour, à l'intérieur de lui-même, y libérer l'esprit: c'est comme effectuer une ruse à soi-même, pour se dégager intérieurement... En général, trop de bruits environnants affectent la réflexion de notre mental. C'est dans le silence extérieur que la parole interne se fait le mieux entendre.

Par une gymnastique appropriée, le yoga fatalement ramène l'homme sur lui-même, le replie physiquement, en position foetale, pour redonner au corps, son sens de porte-parole de la vie supérieure qui l'habite, l'articule et l'active. L'agitation externe est fatale à son spiritualisme. Que votre corps, silencieux en occies dents, rejoigne votre esprit réorienté. Il faut pouvoir fondre en soi, et la culture physico-occidentale et la spiritualo-orientale qu'incarnent, en nous, et le corps et l'esprit. Quand cette cohésion sera effectuée, votre unité portative sera bien phasée pour communiquer avec l'énergie inter-cosmique qui, sans bornes, s'empile en vous. Ce n'est qu'alors que vous pourrez attirer vers vous la connaissance qui s'y établira à demeure. Ce phénomène intrinsèque est indispensable si l'on veut bien s'inter-poler avec autrui. A l'orateur, est requis le pouvoir magique de drainer efficacement vers lui, en bande unique, les auditeurs aux esprits multi-phasés.

Ramassez toutes vos énergies réelles et, quand vous aurez trouvé vos lignes de force, par elles, rentrez en contact avec le milieu irréel du savoir qui, conditionnellement, se déposera en elles, pour vous permettre subséquemment de mieux charger d'informations puissantes vos auditeurs actualisés.

Une communication orale réussie ne s'opère qu'en synesthésie groupée et n'est atteinte par tous, qu'en un seul canal organiquement synchronisé. Pour ce faire, il ne faut pas s'en remettre aux autres, sans se prendre en charge, avec une grande autonomie de suggestions.

IDÉE /BALANCÉE

En économique, la santé d'une entreprise est souvent en relation avec son BNR (bénéfice non réparti). En communication orale, vous serez aussi jugé sur votre bien air qui, en garanti, démontrera que vous avez beaucoup de capital. Gardez de vos pensées; ne les émettez qu'à ceux qui prennent action sur vous! Si vous grugez dans votre capital, sans le paraître, vous risqueriez, du dedans, d'être plus passif qu'actif et, de là, la faillite vous saisirait sans que vous ne l'eussiez vue venir...

Quand on s'en balance, le public en reste là, à cause d'une entrée de fonds communément mal pesée.

IDÉE /BRANCHÉE

La communication orale c'est, par la parole, l'art de brancher nos idées sur le potentiel de la connaissance en soi. C'est se mettre en elle, pour y nager dans une atmosphère dont l'ambiance favorise inconsciemment le contact multidimensionnel. Soyez donc conscients de ce que vous réalisez inconsciemment; vous y serez fort aise!

S'il vous vient une idée, allez au-devant: sinon, elle pourrait ne plus vous reconnaître. Alors, adressez-lui la

parole si vous voulez qu'elle vous accueille. N'ayez crainte, prenez-la au mot, elle vous sera fidèle; sans vous marrer!

Pour formuler des propositions verbales aux gens, en y évitant les expressions vides de sens et les jugements sans valeur, il faut avoir fait le plein en y mettant le prix. C'est la quintessence du succès. Ca demande beaucoup de raffinement et d'ajustement! Il faut savoir décanter ses idées si l'on veut que seules, elles se tiennent debout, sans qu'elles ne se volatisent au moindre coup d'oeil...

Vous arrive-t-il de parler sans connaître votre sujet? Dès lors, de quoi seriez-vous l'objet?

Il faut connaître son sujet jusqu'à en déborder: les gens assoiffés en sauront boire, en société!

Quand on parle à un auditoire, il faut toujours se centrer sur sa pensée qui se développe en des mots qui l'emballent.

IDÉE /CHOQUANTE

Il ne faut pas que l'on privilégie trop au pied de la lettre les techniques de la communication. Ce n'est pas par la podologie qu'il faut maîtriser son langage, mais par la pédagogie qu'il nous faut qu'il frappe...

En communication orale, on ne doit pas dire n'importe quoi ou presque: il faut être plus précis que cela! Ne recherchez pas là cinquante, si le mille vaut le coup! En tout jeu, il faut savoir avancer à coups de poing, d'autant plus si vous voulez remporter les honneurs à la ronde! Vous ver-

rez, vous en sortirez non abattu, mais réconforté, emporté que vous serez par l'assistance publique qui, à deux mains, clamera.

Comme le saumon, sans frayeur, il faut savoir nager à contre-courant: c'est souvent le seul moyen de ne pas dériver de vos principes.

Bien que, lorsqu'on parle, il ne faille pas avoir peur de se mouiller, il ne faut cependant pas que vos pensées soient, à ce point modifiées, qu'elles paraissent sans fondement, pour ne pas dire creuses! Le mot, en allé, non seulement traduit vos concepts, mais souvent, trahit vos idées demeurées.

A l'écrit, les gens peuvent vous saisir en diagonale, alors qu'à l'oral, s'ils vous prennent de travers, il vont vous attendre avec le marteau: vous seriez coincé au tympan de façon retentissante! Vous risquez alors d'avoir de la rétroaction, au point de n'être plus à même d'avancer!

IDÉE /FAÇONNÉE

N'attendez pas qu'on vous pousse, tirez sur vous pour améliorer l'étoffe de vos pensées! Avant que de passer à l'enclume vingt fois sur le métier remettez votre ouvrage. Vous tisserez mieux ainsi vos paroles en les enchaînant démêlées. Vos propos alors seront plus efficaces et, si vous êtes verbaux- moteur, ils feront moins de bruit, en tombant sur les nerfs. En audition, c'est une optique!

N'offrez que des pensées de valeur; les gens refusent la pacotille. Sur place, arrangez-vous pour briller par votre présence!

Il ne faut cependant pas donner aux gens l'occasion de nous prendre pour un autre: sachons profiter de la circonstance pour leur montrer qu'on se prend pour soi!

Assurez-vous d'avoir mentalement les ouvertures nécessaires pour avancer une idée, sinon vous n'émettrez qu'un vague point de vue au rendement imprécis. Un esprit brouillon est certes moins indélibile!

Pour que les gens soient retenus, vos pensées doivent se suivre en phrases enchaînées, sinon, elles seront trop lourdes à porter! C'est compréhensible, l'ordre en classant libère!

IDÉE FONDAMENTALE

A l'opposé du médecin qui joue aux frontières de la mort, l'orateur travaille aux limites de la vie: ce n'est point au lit que le client est rejoint, mais à l'oeuvre. Chaque communicateur travaille en assurance-vie; c'est ce qui prime. Si vous voulez éviter les complications, sachez-en les implications. A ce stade-ci, il n'est point prématuré que de la dire; tout au moins à ceux qui veulent éviter l'avortement intellectuel de leur investissement sonore: la valeur s'honore!

Voulez-vous une bonne référence: aujourd'hui, les gens veulent aller à l'essentiel. Facilitez-leur donc la lecture des réalités sur lesquelles vous avez des observations à faire. Sachez-les leur rendre en marge de ce qu'il leur faut évidemment saisir. Agraffés, les gens auront plus de chance de vous remarquer et, sait-on jamais de vous mieux retenir!

IDÉE FORMELLE

La communication transcendantale, entre deux personnes, s'effectue par tâches jusqu'à parachever le tout, en ses parties, nonobstant la distance physique entre les êtres engagés. Profitez donc de ces données parapsychologiques pour, en fin psychologue, communiquer vos idées au public, pas toujours si présent. Allez d'abord aux éléments clés puis, peu à peu, nuancez-les tour à tour. Les gens, contrairement aux pellicules sensibles, apprécieront mieux être progressivement impressionnés. Gagnez ainsi petit à petit leur confiance et ils lèveront pour vous les barrières de leur vigilance, jusqu'à vous laisser profondément les influencer. Vous en sortirez grandi et éloquent!

IDÉE HALLÉE

En aviation, les pilotes le disent: les deux moments les plus cruciaux se situent en piste; l'un, au décollage; l'autre, à l'atterrissage. Il en va de même pour l'orateur: le début de son discours est en promesse: la fin, en garanti. Il ne reste, au cours de l'envol oratoire qu'à éviter les poches de mémoire et savoir manoeuvrer au sein des idées contraires, afin de ne pas y passer sans connaissance. Ca demande une présence d'esprit constamment en équilibre, parce qu'à l'intérieur du discours, l'orateur ne pourra passer automatiquement les commandes à d'autres, sauf au co-pilote de l'inspiration qui, lui, demeurera soumis. Des passagers, l'orateur sera toujours maître. Il doit les entraîner dans son sillage, sans les semer. Tout le temps de l'envolée, l'orateur, doit sans cesse sécuriser son assistance relati-

vement à la vitesse de croisière, même à l'instant où il décide de faire goûter à tous, l'ivresse du passage du mur du son.

Il ne faut pas que l'apothéose de l'orateur amène ses passagers à dire que la leur, simultanément, n'a pas été rose! J'ose à peine imaginer quel paradoxe vivrait celui qui, avant d'atterrir, se mettrait ainsi du plomb dans l'aile!

C'est en l'orateur que sera atteinte la société planétaire. Aucun pilote automatique ne suppléera à vos devoirs. Retenez-en la leçon que vous sert tout co-pilote extra-averti!

Quand vous parlez devant un public, vous devez vous préoccuper de ce que vous dites, sinon qu'est-ce que le public en pensera?

IDÉE / IMPULSIVE

La force des jeux instinctifs ne s'éteint pas facilement quand la foule est embrasée par des propos enflammés; non moins d'ailleurs, quand elle couve sous les cendres de la désorganisation structurelle de la pensée. A chaque instant, l'instinct nous intrigue parce qu'il manoeuvre à notre insu et souvent nous dirige à l'opposé, quoi qu'on ose y dire: de là, nos maux en communication orale!

Dans ce que vous dites, le public ne doit pas entendre uniquement ce que vous avez lu: mais, à travers vos mots, goûter les auteurs que vous leur faites sentir de loin...

Alors que l'ordinateur nous abasourdit par son réflexe conditionné jusqu'à en friser l'immuable habileté; l'orateur, lui, nous émotionne parce qu'il se joue de nos passions, jusqu'à en aspirer le mortel alité.

Pour soulever votre intérêt, retenez qu'en création spirituelle, la satisfaction succède à l'effort et elle en sera d'autant plus grande que celui-ci aura été bien laborieux. Archi-vraie en est la réalité! N'est-elle pas pour tous apparente en nos corps, où proportionnellement elle s'y développe en masse?

IDÉE / ITINÉRANTE

L'assistance préfère un orateur qui raisonne en propos. Elle en aime son cheminement rationnel et ses intuitions réflexives, car elle lui sait, à propos, juxtaposer ses prémices et s'arrêter juste avant qu'il ne tire ses conclusions, afin de permettre à son public de se les lui pousser par lui-même... Ça demande beaucoup moins d'explications quand on comprend ce que ça inclus!

En communication orale, allez-vous éviter l'étonnement? Surveillez pour voir si vos propos éclairent. Les plus vieux le savent! Des propos diluviens risquent d'emporter les gens: qui l'a dit: l'eau râcle quand elle effluve?

Au début de l'exposé, il faut en gros indiquer au public qui ne sait pas, d'où l'on vient, où l'on va: ça lui plaira. C'est l'entrée en matière: sinon le monde, qui a pu jusque

là vous écouter, n'en peut plus des propos qui s'écoulent en un temps si long, sans destinée et aux abois. Dites-leur de qui, de quoi, pour qui vous leur parlez et l'on devinera comment vous le faites. Sachez où vous allez, vous pourrez vous y rendre sans décevoir ceux qui feront le voyage avec vous: au quart de votre sujet, ils ne chercheront pas à vous étriper...

Pour ne point vous cogner le nez sur chaque mot de chaque idée, efforcez-vous de prendre de la distance face aux réalités dont vous traitez. Vous en aurez un langage plus soigné qui plaira davantage aux gens. N'ayez crainte! Au besoin, mettez-vous, en vous-même en zeppelin. En voyant les réalités de plus haut, d'abord vous vous dirigerez mieux, et ensuite, les gens à qui vous vous adresserez se laisseront mieux guider par votre zéphir ondulé.

Si vous êtes nébuleux, vos propos ne seront que de galactiques cas. Dès lors, votre approche astronomique risquera de laisser les gens sidérés. Vous risqueriez le désastre!

Ayez une approche plus terre à terre; vous passerez pour une étoile filante qui laisse une traînée visible dans la noirceur des yeux...

Visez le nécessaire, en passant parfois par le secondaire: c'est le chemin sans adversité.

IDÉE / ORIGINALE

Arrêtez de dire ce que les autres pensent, et pensez désormais ce que les autres disent!

A votre exposé, contrairement à la musique, votre idée dominante doit être la tonique. Vous éviterez ainsi d'être platonique.

La parole naît dans l'inspiration pour mourir dans l'expiration. On l'enterre dans l'élocution pour que, modifiée, elle ressuscite à l'audition: en attendant les vers, elle reprose. Telle en est la transfiguration, que d'autres appellent, inculturation...

Si vous désirez que la représentation de votre idée soit assurée chez l'auditeur, émouvez-le! Les gens seront sensibles aux mots éprouvants, d'où naîtra l'idée préalablement imprégnée. L'approche, par le contraire, peut être positive, dépendant cependant de l'objectif employé.

Quand on fait la somme de nos idées, il faut pouvoir en soustraire. L'une n'égale pas l'autre; sinon on risque de multiplier par deux nos idées, quand il faudrait pour les mieux mémoriser, les livrer par quart.

On manque d'idées parce que l'on est plus préoccupé de suivre le fil de sa pensée, que celui de son raisonnement balancé. A trop ne vouloir que suivre, en parallèle oral, un contexte écrit, on peut manquer le filet de sa pensée et, dès lors, risquer de ne plus pouvoir se relever au gré des mots maugréés...

En tout temps, sur une place, la parole est d'argent: honni soit qui mal y dépense!

C'est la loi du milieu qui nous oblige au moindre effort: il faut savoir se marginaliser par ce que l'on dénote, si l'on veut être chanté mais non sifflé.

IDÉE MÛRIE

A soigner son sujet, on prévient le mal dit.

Les ratés de l'écrit n'en échouent pas moins à l'oral. D'une pensée non ébauchée, un homme peut, à peine à termes, l'accoucher en bouchées; car ne peuvent passer par les voies naturelles, les produits d'une conception artificielle. La parole naît d'un être en pensée autonome et non point d'un embryon en idées, à ce sujet petit.

Que votre idée, en votre esprit, soit bien pétrie: c'est comme cela qu'on les aime assez. Les mots, dès lors, ne seront plus en reste...

Si l'on vous juge bien, d'eux-mêmes, les gens contrits se laisseront conduire à vos aveux. Ils se laisseront prendre à la magie de votre action concertée. Par la sagesse de vos mûrs propros, ils seront rassurés de ne pas se faire rouler par un jeune blanc-bec. Avec évidence, ils verront en vous une pensée non loupée. Les gens ont toujours été sensibles au micro-ondes: on ne les dupe donc pas comme on veut, quoiqu'assuré qu'on fût de se payer leur tête comme gueuleton!

Il faut être rempli de son sujet, si l'on ne veut pas que retentissent des mots vides de sens.

Dans l'ordinateur, les possibilités sont multiples. Il en est ainsi du cerveau. Chez l'un comme dans l'autre, il leur faut introduire des informations si l'on veut qu'ils les traitent. L'intelligence de l'ordinateur relève de sa prodigieuse mémoire, alors que chez l'homme, c'est de son phénoménal esprit. C'en est là la portée signifiante qui, au gré des réalités apportées, nous surclasse ou nous réduit. Comme l'orateur parle à des têtes plus que douées de mémoire, il lui faut donc se souvenir que l'adaptation évolutive aux velléités des preneurs est, à tout instant, capitale, et qu'il lui faut, pour causer, arriver plus préparé que programmé. Les cerveaux humains, à la lecture des sens, analysent autant ce qu'on leur donne que ce qu'ils prennent d'eux-mêmes; ce que ne décode point l'ordinateur, non sensé.

Si les gens n'avaient pas compris votre énoncé, sur le champ, faites le rappel immédiat: assurez-vous que les gens n'échappent pas à votre emprise. Evitez le rapport dominant-dominé, sans en voir les dessous!

Les sons, que vous modelez à même votre souffle contrôlé, ne se veulent que mots signifiants dont la portée n'atteindra son sens qu'en pensées relativisées. Comme votre connaissance n'a pu naître, en votre esprit, qu'en passant prioritairement par un et simultanément plus ou moins secondairement par plusieurs de vos autres sens coordonnés, ainsi doit-elle en sortir, si vous voulez que les gens se la partagent, sans qu'ils la perdent, en opérant l'action. A l'oral comme à l'écrit, on ne comprend bien que si l'on fait des rapports sensuellement comparés entre le connu logé et

le nouvel arrivé. D'abord, on le censure avant que de le faire habiter en cellules convenablement. Il en demeurera retenu que si l'on peut le nommer spécifiquement, tant dans ses données intellectuelles que passionnelles. Pour le singulariser à propos, il vous faut avant que de l'inclure, lui trouver ou pas, parmi les autres locataires, des relations d'appartenance. Compréhensivement, seule la théorie des ensembles, qui s'effectue souvent à votre insu, et qu'on applique à l'intrus d'une manière plus automatique que réflexive, vous assurera le bon classement: c'est le point cardinal de tout votre cheminement binaro-intellectuel qui facilite, en vous, l'ordonnance des réalités perçues. C'est ce qui nous case parmi les plus clairvoyants des sensés! L'homme, qui effectue les plus belles analogies en tous sens, est celui qui sait agglutiner à une réalité, la plus extensive donnée de ses communes informations tout autant que la plus compréhensive base de ses propres contours. Ainsi, par un jeu évident de comme étant et n'étant pas, le connaisseur finit par cerner au col l'être réel, pour le mieux avoir imaginé, même si pour ce faire, il soit constamment en balant, pour y mesurer les données infusées, en paroles figurées.

IDÉE / RAYONNANTE

Pour parvenir à une saisie remarquable des réalités qu'il vous faut appréhender, afin de les mieux transmettre de manière formative, il vous faut savoir prendre beaucoup de recul face aux données que vous traitez, sinon vous resterez trop au niveau de quelques faits, sans jamais tenir compte des effets qui les régissent. S'il vous faut plonger les gens dans une telle manière de voir les choses, il vous

faudra au besoin regarder les réalités par dessous, par dessus, du milieu, de côté, d'avant ou d'arrière: en fait, d'autant d'angles d'observation potentielle qui, employés tout à la fois consécutivement, donneront, de la réalité observée, une vision holographique sinon multispectrale d'elle même.

Les hommes passent, les mots tombent, seules les idées restent, en évoluant graduellement. A toute époque, les orateurs ont su être des porte-parole adaptés à un public qui leur en savait gré, sans en pester...

L'infrastructure physiquement adéquate de l'oral n'assure que le rail de notre communication verbale sur lequel le mot pourra glisser en coussin d'air pour y transporter à plaisir les idées assiégeantes en lui véhiculées.

Pour attirer les gens, l'orateur doit être aimenté: c'est le genre que le public honore! Aussi, soyez baigné de conviction. Celle-ci vous aidera à ne singer personne, en vous arc-boutant mieux. Ainsi libérés, vos gros moignons s'articuleront davantage en concomitance avec votre ardent cerveau organiquement évidant...

COMMUNICATION ORALE

ÊTRE

UNE COMMUNICATION ORALE

INCARNÉE

ÊTRE

ÊTRE **APPRÉCIE** ____ 77
ÊTRE **AUDACIEUX** ____ 77
ÊTRE **CALME** ____ 79
ÊTRE **CHALEUREUX** ____ 80
ÊTRE **CONSCIENT** ____ 81
ÊTRE **EFFICACE** ____ 83
ÊTRE **FIDÈLE** ____ 84
ÊTRE **FRANC** ____ 85
ÊTRE **HUMBLE** ____ 86
ÊTRE **IMBIBÉ** ____ 87
ÊTRE **MAGNÉTIQUE** ____ 89
ÊTRE **MÉMORABLE** ____ 91
ÊTRE **PONCTUEL** ____ 92
ÊTRE **OUVERT** ____ 93
ÊTRE **SAISISSANT** ____ 94
ÊTRE **SENSIBLE** ____ 94
ÊTRE **SOIGNÉ** ____ 96
ÊTRE **STYLÉ** ____ 97
ÊTRE **TONIFIANT** ____ 98
ÊTRE **TRAQUÉ** ____ 99
ÊTRE **TRANSPARENT** ____ 101

ÊTRE / APPRÉCIÉ

Pour figurer comment vous vous estimez: dans ce que vous percevez, révélez ce qu'il vous faut palper, pour qu'on l'apprécie pleinement!

Votre valeur et réputation d'orateur sera d'autant plus reconnue que, lorsque vous aurez quitté les lieux du discours, les gens qui vous repasseront au crible de leurs trancheuses pensées, constateront sans gêne, en vos dires enzymatiques, une constante homogénéité non porteuse du virus de la suffisance verbale qui mange avidement la subsonique moëlle des mots pour n'y laisser que des lettres illétrées...

En communication orale, par une approche linéaire, on vous évalue au mètre. Alors que par l'accessibilité globale, on vous apprécie en maître: c'est celle-ci qu'il ne vous faut point omettre!

ÊTRE / AUDACIEUX

Relativement aux idées et aux mots qu'il vous faut transmettre, osez défier l'indifférence massive, jusqu'à parvenir à la dissemblance individuelle. N'ayez crainte, veuillez vous risquer: dans votre manière d'être, misez sur les inégalités sectorielles, jusqu'à vous y marginaliser.

Comme en alpinisme, devenir un communicateur, de, par et dans l'oral, demande beaucoup de volonté et de sens pratique. Cela implique, qu'avant d'atteindre les sommets, on y rencontre des ratés. Mais, si vous n'en êtes pas un, vous arriverez aux faits. "Fiunt oratores": Cicéron. Fiante excédentaire, si c'est carré!...

Le meilleur moyen de ne jamais devenir un bon orateur, c'est de se dire: je ne le serai jamais. Changez-moi cet être, pour mieux avoir. Dites plutôt: je l'aurai! On ne s'introduit bien qu'à l'oreille. Ne vagissez donc point, si vous voulez être exaucé jusqu'au délirium très mince!

Pour réussir socialement, il vous faudra, tôt ou tard, obtenir du public vos titres de noblesse. Si jamais vous vous les reconnaissez avant qu'il ne le fit, gardez votre assurance pour suffire à la tâche qui vous attend. Si vous les possédez sûrement, ne faussez pas votre modestie: avancez-vous avec une réelle fermeté, assuré en vous-même, que vous marquerez inévitablement vos points; convaincu, d'une part, que vous êtes quelqu'un et que, d'autre part, ce relat.f indéfini s'écrit, chez vous, avec un grand Q.

Dans votre tenue, ayez, de votre corps, les jambes un peu décentrées: ceux qui marchent serrés n'ont pas toujours les idées larges. Au moins, les biologistes le savent: ça prend des couilles pour causer...

Restez debout pour qu'en vous entendant, les gens voient comme vous pensez.

J'entrevois l'orateur comme un élément générique par rapport à l'assistance vue comme divers éléments spécifiques. Si l'orateur possède les qualités requises, il englobera pour un temps, sous sa dominance, tous les auditeurs sous-jacents.

Quand quelqu'un fait le coq et affirme qu'il est compétent en telle matière, cela ne veut pas dire que les gens vont et

doivent le croire illico! D'abord par charité, les auditeurs lucides vont un temps espérer, jusqu'à ce que la foi qu'ils portent, en l'apparent expert, leur soit par lui-même démontrée. Sinon, de cet exercice livré, l'orateur en sortira démonté: il demeurera pantois aux yeux observateurs qu'il voulait mystifier par un ensemble de procédés qui relèvent beaucoup plus du prestidigitateur qui fait ses classes, que d'un maître qui s'élève...

Si vous décidez de vous lever pour parler au monde, il faut bien accepter que d'autres s'assoient pour vous entendre! Profitez-en! Parlez-leur en pleine face. N'employez pas de propos racis: soyez plus enlevant!

Ce n'est pas la situation qu'il faut raisonner, mais en situation. Ca demande beaucoup de discourir devant des gens qui ne doivent pas se rendre compte qu'au gré des circonstances, vous vous lassez les idées sans qu'elles tirent pour autant; surtout quand, pour ce faire, vous leur astiquez vos mots.

ÊTRE /CALME

A toute heure, dans la mise, en mots, de vos idées, ne perdez pas votre naturel, car vous risquez qu'il revienne au galop. Les mots, pour dire votre idée, peuvent prendre du temps: ne vous en énervez pas! Vous y parviendrez tôt ou tard, car les idées, elles-mêmes, sauront vous en souffler mot.

Avant toute performance publique, reposez-vous totalement. Ne laissez aucune partie de vous-même à la traîne: amenez-les toutes à la détente, sinon vous deviendrez vite compressé et, sur scène, paraîtrez fatigué. Comme vous êtes con-

cerné, entourez-vous de soins appropriés afin qu'ultérieurement vous n'amochiez point l'amour-propre de votre public, qui, le temps de votre exposé, sera tout yeux pour vous dévisager.

ÊTRE /CHALEUREUX

A l'oral, le charisme touche à la charité, en ce sens que son influence provient, pour beaucoup, de l'esprit projeté avec amour sur ceux que vous aidez en leur parlant. Il faut même aller jusqu'au sacrifice de vous-même, si vous voulez enflammer ceux qui croient en vous: c'en est là, la voie pascale!

Même enflammé, un orateur ne se dément pas.

Tout nous semble trop long à celui qui ne fait que gémir: tout nous paraît trop court à celui qui nous cause du plaisir.

Un orateur lymphatique n'a pas de veine; le sympathique en a. C'est un gars plein de bon sang qui s'organise pour charrier des idées luxuriantes qui nourrissent, de sang froid, les cellules cervicales des inouïs. En oral, le mot incarné c'est le verbe fait chair. C'est l'effort, que vous mettez dans la transaction, qui est dispendieux. Si vous n'êtes pas branché sur la connaissance en soi, vous laissez voir à vos interlocuteurs aisément que vous êtes au courant de rien et, dans la translation des mots vibrants que vous charriez, les gens perçoivent couramment que vous tournez en rond. Dès lors, survient un court-circuit entre les deux

potentiels. Vous venez de vous griller! C'est ce qu'il ne faut jamais occasionner. Soyez toujours informé pour éviter de déformer les gens que vous formez. Soyez chargé en prenant toutefois soin de ne pas électrocuter vos accumulateurs en tendant l'arc de votre rayonnement sonore. Si vous voulez que l'auditeur vous honore, il vous faut être le père de sa connaissance et le maire de sa compréhension: sinon, vous le déboussolerez par votre manque de magnétisme sans rétention qui le laissera orphelin...

Si vous savez ce que vous dites, pour le mettre clairement au point, soyez brillant. Il faut pouvoir laisser le public identifier diverses hypothèses, avant d'y mettre une solution, offrant votre issue. Celui qui pense avoir la conclusion, à son insu, pose un problème en la disant: l'échec d'un exposé est souvent un règlement de comptes qui vous laisse seul à taire!

ÊTRE /CONSCIENT

Les sens reçoivent, en nous, les êtres externes pour les interner, sans toujours éveiller notre curiosité endormie. Cependant, avec un peu de réflexion enfoncée, la conscience embryonnaire des réalités enfouies, nous provient d'un foetus inconscient qui, en notre cerveau, profite à nos dépens et réussit, avec le temps, à nous en faire une juste représentation, souvent accompagnée d'une quelconque image qui nous en fait dire chaudement: je l'ai! L'heureux cas se manifeste sans cesse, à ceux qui se donnent la peine de chercher. Quelle veine! Leur intuition les sert comme de raison. En pensées, en paroles et en oeuvres, tout s'amène sans embarras.

Jusqu'à quel point le messager est-il le message? Jusqu'où doit aller votre bio-masse pour assurer le contact conceptuel, en une autre personnalité, sans la heurter?

Avez-vous déjà réalisé que vous êtes le premier médium de votre communication? Si le médium est le message, qu'émettez-vous? Quand on parle à un groupe, il ne faut point être un idiot individualiste... Ca se peut, chez ceux qui s'admirent plus qu'ils ne réfléchissent! Aussi, ça mène au noir psychisme...

Ne broyez jamais du noir car vous risqueriez de passer des nuits blanches!

Ne parlez plus: écoutez-vous! Constatez qu'à l'intérieur de votre cerveau, une voix se fait sentir. Tentez de vous y reconnaître: vous verrez, que cet esprit causeur, pense comme vous, emploie les mêmes mots, s'exprime par les mêmes articulations spirituelles. Eh bien! quand vous parlerez tout haut, faites en sorte que ce soit cette même voix qui se fasse entendre, sinon on pourrait sentir la différence et dire, de vous, que vous vous mentez à vous-même! Quand vous ouvrez la bouche, exprimez-vous en similitude de cette voix intérieure: soyez-y conforme sinon le décalage, qui s'en suivra dans sa dénaturalisation même, minera, en la dissolvant, votre personne agitée.

L'orateur est un homme prophétique, il voit venir les en bouche et il saura les contourner sans se faire désarticuler.

ÊTRE / EFFICACE

Si l'on veut dans une assistance que nos propos ne ricochent pas sans pénétrer efficacement les cerveaux, on doit y mettre autant d'attention qu'on en applique aux capsules Apollo, pour leur entrée dans l'atmosphère. Singulièrement, pour parler terre à terre, l'angle d'attaque est essentiel. Par le mot, il vous faut de l'emprise sur votre sujet. Sinon vous risquez de perdre la trace de votre bolide vocable. Votre météore doit respecter l'altitude requise, pour atteindre son objectif au sol. Surveillez donc sa direction balistique. Observez son point d'impact qui doit être doucement amarré. C'est une tâche qu'on ne doit pas accomplir vaquement. Avec un bon plan de recherche, vous surnagerez tout le temps, et sauverez la face jusqu'au terme de votre voyage.

S'intéresser à ce que l'on dit implique qu'on y trouve ce que l'on cherche, plus que chercher à se trouver, parmi ce qui s'y trouve d'égaré...

Votre parole sera efficace quand les gens, qui l'auront reçue, ne seront pas pris avec, la mort au bec... tout aussi effrayé que le serait un chien, en forêt dense!

Si le public ne vous a jamais, ni vu ni surtout entendu auparavant, méfiez-vous au premier contact sonore; les gens pourraient vous perdre. Le public est comme un nouveau-né dont l'empan d'audition n'est pas fait aux bruits d'autrui. Sans violence, introduisez-vous en douceur et non en une minute: votre voix, dans l'oreille, pourrait éveiller des soupçons. Il faut que le public entr'ouvre graduellement

l'oeil et l'oreille, aborde graduellement votre existence, s'y fasse de lui-même pour que vous deveniez le fruit de leurs entrailles, sans que pour autant, vous eussiez dû aboyer...

ÊTRE / FIDÈLE

Quoi que vous direz, votre seul fait d'être sur scène prouvera le sérieux de votre préparation. Par votre seule manière d'être, les gens auront conscience de votre vous. Leur capacité de vous absorber se situe au-delà même de leurs perceptions audio-visuelles: tout aussi fascinante est celle de vous transmettre aussi! Cette réalité sublime n'aura rien de troublant; aux gens bien nés transportés ainsi par les stimuli phénoménaux: ça ne devrait que les relaxer davantage d'apprendre que, à leur insu, ils trouveront l'issue d'eux-mêmes, en parvenant à l'insu d'autrui, à communiquer par le tissu du vécu combiné. Alors, que votre être soit dans son paraître! L'image de vous ne saurait autrement s'imaginer que dans la totale fidélité. Sachez-vous connaître si vous voulez que, tel quel, on vous reconnaisse... Tout doit, finalement rassemblé, se ressembler.

En mathématique, la parenthèse ne signifie-t-elle pas: moi d'abord? L'estime de vous doit passer avant celui des autres sinon, à l'instar du second commandement, vous n'aurez plus d'étalon pour engendrer une satisfaction engrossée...

Si, de la communication orale, vous possédez les vertus: ceux qui vous écoutent, avec habileté, n'oseront jamais vous protester. Ils ne s'associeraient jamais à ceux qui voudraient, contre vous, faire une grève qui raille!

Lorsqu'on y a mis toute son âme, en conscience on peut laisser braire; sinon on reste pris entre la chèvre et le chou, comme si on était assis entre deux chaises: on aurait l'air bête!

Comme on l'a en prière, la communication orale, c'est une question d'attitude qui ne demeure pas sans réponse.

On aura beau dire, si on n'est pas convaincu, on ne pourra persuader!

ÊTRE / FRANC

Ce qui fait la valeur des uns fait souvent le malheur des autres. Soyez au-dessus de cette considération, et pensez que votre auditoire ne vous en voudra pas d'être un vibrant acteur.

Si vous voulez avoir du crédit auprès des auditeurs, il ne faut pas faire comme; il vous faut être vraisemblable. L'assurance, avec laquelle vous allez énoncer votre idée, donnera plus de poids à vos propos que toute la logique interne que vous y mettrez. Ce n'est pas une contradiction, c'est un complément.

Vos paroles passeront, votre honnêteté demeure...

Les audio-visualistes sont tous trop conscients de leur image, pour ne pas la dégraisser avant de la reproduire. D'après St-Exupéry; "plus une chose est belle, moins on a à lui en enlever". Présentez-vous donc dans votre plus simple

expression, en apprenant à vous montrer au nu; car les idées par vos mots, en ce qu'elles sont, vous révèlent sans fard. Comme le strip-tease ne sied point à tous, osez vous regarder avant que de choisir la communication orale comme votre révélateur suprême...

Quand vous causerez, pensez aux effets, en plus de vous faire entendre: faites-vous voir! On pourra mieux relier vos idées effeuillées; elles tomberont bien si, avec fougue, vous savez vous envoler à temps, avec gravité.

ÊTRE / HUMBLE

En tout temps, parlez à huis-clos, sans pour autant prostituer votre pensée: les gens, d'eux-mêmes, vous étaleront sur la place pudiquement.

Un orateur con, pédant, c'est une personne qui ne suffit pas aux autres. L'orateur se prend trop pour lui et le public voit que c'est quelqu'un qui le dépasse...

Bâtissez sur place votre réputation, n'attendez pas qu'elle vous précède: tout au plus, doit-elle vous suivre! Quand on a du renom, c'est plus difficile d'être égal à soi-même. Ne vous soustrayez pas à l'obligation de vous dépasser. C'est dans votre intérêt! Pour parvenir à une haute estime de vous-même, chargez à blanc votre auditoire, par des pro-

pos brûlants d'actualité. Préférez le présent, c'est moins imparfait que le futur; ainsi vos phrases seront mieux définies: toutefois, ce serait conditionnel à la nature de votre idée...

Un peu fait bien, beaucoup fait peu.

Si vous ne voulez pas que vos propos s'envolent, dégonflez-vous. La surestime de soi touche négativement la densité des mots et affecte conséquemment le bien-être de tous. L'humilité requiert qu'on ne s'élève pas soi-même, au-delà de ses propres valeurs réelles ni non plus, qu'on s'en abaisse en-deçà. Sinon, la suffisance entraîne fatalement l'insuffisance, en rongeant le contenu des mots bien avant qu'ils n'atteignent les affamés, attablés pour les avaler; tout autant d'ailleurs, que la mésestime de soi déshydrate d'elle-même les propos émis, bien avant qu'ils ne rejoignent ceux qui, assoiffés, sont venus s'en abreuver. L'humilité c'est l'honnêteté; le reste, que poudre aux yeux ou larmes à l'oeil.

ÊTRE /IMBIBÉ

Un orateur ampoulé n'est pas nécessairement un orateur brillant. Il est mieux de se brancher sur son sujet, s'il ne veut pas que ses bras s'agitent désespérément. La foule énergique ne saurait qu'en faire, de le recevoir ainsi les bras ouverts...

Comme normalement votre ego prend mal les ratées qu'on cause à son estime, emporté qu'il est par les explosions des détonations malveillantes qui détruisent, sachez donc prendre au

préalable toutes les précautions qui s'imposent, en de telles occasions, notamment en vous assurant d'une préparation des plus soignées, afin de ne pas courir le risque de vous laisser altérer, en quoi que ce soit, par qui que ce soit.

Un bon orateur, c'est une personne qui est sensée en savoir au moins un peu plus, sur ce qu'il entend multiplier sinon, il va se diviser l'assistance en elle-même. Si vous faites l'effort nécessaire, vous n'altérerez personne.

Vous devez arriver préparé lorsque vous parlerez publiquement. Faites comme les réalisateurs de télévision ou de cinéma, avant de diffuser les copies finales, ils ont dû, de leur sujet, tourner des scènes dans une proportion minimale de trois pour un. Sachez-en conclure que la poubelle en a vu et entendu au rebus, plus que les grands publics. Donc, avant de vous montrer, montez-vous!

Tout le monde n'a pas toute la connaissance sur tout sujet. L'orateur, tout au moins, doit savoir que lorsqu'il parle à quelques-uns, il lui faut, s'il veut rester en tête, en posséder plus que queue. De la communication, sur un sujet précis, il doit en apprendre à ceux qui sont venus, à lui, expressément pour se faire remplir, sinon le respect de l'orateur en prendrait une débarque et dans ce cas là: on incinère auteur! Sachez que la compétence dans votre spécialité s'asseoit sur l'estime que vous méritez et non pas sur un titre que, par force, vous engorgerez.

L'aura-tord est celui qui s'impose par titre: celui-ci asphyxiera! L'orateur est celui qui s'imposera par compétence: celle-là oxygénera!

Que les gens mettent leur espérance en vous plus par foi que par charité!

Si vous manquez de compétence, ne vous imposez surtout pas: ce n'est qu'à coup d'arguments qu'on peut vaincre une intelligence douteuse. Le reste n'est qu'arme de sauts d'humeur qui s'abat, avec ennui, sur le vrai massacré.

N'ai-je pas besoin d'être inspiré si, sur place, je ne veuille pas y expirer? Pour ne pas chuter, votre communication orale doit être improvisée. L'assise en reposera sur une grande et profonde préparation, certes accouchée dans un prétexte. Ainsi, vous serez plus d'aplomb mais, que jamais la communication orale ne soit lue! Il ne faut pas en faire un cas-texte. L'écrit, s'il est long, sera gros texte et dès lors, figée en serait notre pensée. Manquant de chaleur dans votre débit, vous glaceriez de dépit les entendants mal ressaisis.

ÊTRE / MAGNÉTIQUE

Un orateur c'est un gars qui mène les sons, dans une assemblée qui les reçoit en pleine face. Quand on est exposé à toute minute, il faut être frondeur.

Pourquoi prendre les gens de front? Ne serait-ce pas parce qu'immédiatement derrière lui, en tout premier plan, s'y loge le siège même du contact fondamental de la connaissance? La base physico-organique des ondes de la pensée y convergerait en synthèse, pour, de là, entrer au besoin en interface, avec autrui, d'une manière plus ou moins réflé-

chie. Ce lieu, situé au-dessus des sens et par où chacun passe, seul ou avec d'autres, servirait à nous guider ensemble tout comme, en vol, le radar multi-modal des avions, placé dans le nez, le fait de haut: à conditon bien sûr de se bien phraser!

Quand vous parlez aux autres, faites-le, sans en même temps, vous préoccuper de vous entendre, sinon vous risquez la redondance.

Si on attrape les mouches avec du miel: soyez succinct! Attirez vos auditeurs avec des mots qui collent à la réalité. Surtout, à cette époque-ci, faites-le à dessein! Les gens vont courir vous entendre et vous ne laisserez plus personne à la traîne: aucune ne fera l'autruche. C'est ainsi aggluténé qu'on répand le savoir, en le prenant au mot!

Bien que les deux soient possible, il vaut mieux rêver qu'on va réussir, que de rêver qu'on a réussi: l'un conduit au succès, l'autre à la déprime. L'effort d'attirance positive vient du futur mis en traction avant. Mieux vaut être entraîné par ceux qui vous voient, que poussé, dans le dos, par ceux qui vous écoutent.

N'ayez crainte de vous jeter à l'eau, les gens qui constituent votre auditoire, vous accueilleront, sans poison, dans leur réservoir à pensées. Tentez l'impossible: arrangez-vous pour que vos mots accrochent; cependant, surveillez les amis croches! Toutefois, ne leur tirez pas les vers du nez, vous amorceriez votre asphyxie mentale, car les gens n'aiment pas qu'on les gêne, en leur faisant sentir qu'on se

paie leur tête. Ils n'aiment pas à être pris au bout d'un effort! Il ne faut pas que les gens vous voient venir, même s'ils vous sentent approcher: sinon, rien à l'âme son...

Entre vos vibrations, vos mots, vos idées et votre esprit, il faut un attirant unisson, sinon vous foutrez des distractions là où il n'en faut qu'une! D'un trait, sans errance, les gens vous raieront de leur pensée sans effectuer de faux jugements, sur votre amère approche. Prenez des garanties: soyez rassurés, vous protégerez les autres. Ce doit être là, votre assurance!

ÊTRE /MÉMORABLE

Ce qui bloque l'avancement de l'orateur pris au plancher, c'est l'état de sa mémoire qui plafonne au moment opportun. Dès qu'il prend la parole qu'on vient de lui donner, sa souvenance s'estompe et il se voit tout fin seul, dans le temps présent, sans passé défini, pour garantir sa pensée en voie de le devenir. C'est comme si l'orateur se coupait la parole sur le champ, en s'enlevant lui-même le verbe sous le nez! Sans soutien-gorge, il ne sait plus à quel saint se vouer...

Dépouillé de son ora, l'orateur, ému, reste bouche bée, devant sa mémoire qui blanchit à vue d'oeil, alors que lui, rouge de honte, se doit d'avancer au fil de ses pensées neuves qui pâlissent d'effroi, à l'idée de se risquer de sortir, sans le secours du filet de sa mémoire temporairement tombée en panne. Il est frappé de savoir que le public est au courant; c'est ça qui le choque! Coupez court. Point

de panique, même si le coeur vous bat la chamade; ce n'est pas le temps de capituler. Servez-vous de votre tête! Rendez-vous compte qu'il vous suffira de casser la glace de votre peur, pour voir apparaître peu à peu la conscience de vos mots, antérieurement mis ensemble dans l'intention arrêtée de conserver votre pensée enfouie, pour qu'un jour, elle ressuscite en votre performance verbale. Rien n'est le fruit du hasard! Soudain, du fond de votre coeur, resurgira votre vie spirituelle comme si, pour en goûter l'ivresse, il vous eût fallu par le tremblement émotionnel, franchir le mur du son.

ÊTRE /PONCTUEL

Sur scène, il vous faut arriver équipé. C'est l'exigeance même de la fonction, que de permettre aux gens une ponction de qualité, sinon la transfusion manquera de substance et le public se refusera à l'anémie, en rejetant radicalement l'objet creux de sa science friction. Point de camelote, en vos mots! La qualité, tant interne qu'externe, est essentielle à l'orateur s'il veut réussir, sans anesthésie générale, à se ponter à une assemblée malade de l'entendre. Différemment du médecin, il est de la responsabilité du docteur du son, d'éviter, par des propos stériles, l'embolie d'une assemblée patiente, en la touchant droit au coeur. En employant, à l'oral, les techniques de pointe en communication, l'orateur réussira à profusion, devant un public de bonne humeur. La reconnaissance en sera le meilleur diagnostic: c'en est là mon pronostic.

ÊTRE OUVERT

La communication est échange, au mieux se souhaite-t-elle nouveauté! Si les gens ne sont pas d'accord avec vous, et s'en départagent même oralement; n'en soyez pas surpris. Leur réaction n'est que naturelle. L'action négative, bien que non toujours recherchée, découle souvent même de votre exercice positif. Gardez en esprit, qu'il vous faut déranger la neutralité des gens, vers votre position mentale. Cela donnera du poids à vos éléments verbaux et le tout, assemblé, basculera de votre côté, sans vous occasionner de fléau ni de bisbille. L'orateur habile est celui qui attire sans se faire tirer!

L'orateur c'est comme un fauve, il faut qu'il rentre à son heure dans l'arène du spectacle, fasse son numéro dressé, sans glacer de froid les personnes qui sont venues s'en émerveiller, en solitaire. Vers le public, laissez-vous aller sans vous traîner ni vous cramponner à la rampe. En scène, devenez un homme de salle.

Quand vous parlez en public, faites simultanément de l'écoute active, non tellement de votre comportement personnel, mais, surtout, de celui de votre auditoire, afin d'être en mesure constamment de réagir, selon les besoins exprimés par leur gestuel expansif.

D'une platitude au bureau, d'une attitude à la maison, d'une aptitude au loisir, telles seraient quelques-unes des pensées, qu'en tête multipliées, pourraient s'offrir les gens pendant que vous discourez d'un sujet fort plat. Parce que vous ne contrôlez pas les bases de la communication orale,

l'esprit des gens immobiles sera changeant étant donné que vous ne fixez pas suffisamment leur attention, sur un sujet en ondes donné. A quel résultat, dès lors, mèneraient vos sons d'âge?

On donne sa parole, bien sûr, à condition qu'on se la paye!

Tout émetteur vit aux dépends de celui qui l'écoute. N'essayez donc jamais de dindonner plus fin que vous: vous risqueriez de passer pour un malfaisant personnage...

ÊTRE /SAISISSANT

Quand on sait que la connaissance visuelle se forme en grand sur la rétine de l'oeil, en passant par la pupille, pourquoi parleriez-vous à quelqu'un dans le blanc des yeux? Il y a déjà assez qu'il vous faille leur parler dans le creux de l'oreille! Dire à un auditeur que je lui parle dans le vide, c'est lui faire l'affront d'être obligé de remarquer que, en plus de ne pas m'entendre, il ne m'écoute pas. De plus, inclus, c'est prendre conscience que les mots ricochent sur les cervelles, au lieu de bifurquer en elles. Celui qui a un "walkman" le sait, il faut le débrancher pour lui parler, sinon, il restera musicalement sonné!

ÊTRE /SENSIBLE

Comme un volcan, ce qui se dégage d'un orateur est essentiel au climat d'attrait qu'il suscite. Aussi, il faut qu'il surveille son appât, pour qu'il ne soit pas rance. Bien

qu'il doive sentir les choses avant de les exprimer, il n'est pas obligé de les livrer crûment: même si les mots pour les dire, parviennent esseulés. A certains égards, il vaut mieux être sans son que délicat!

Soyez vigilant, si vous voulez garder les gens alertes.

La communication orale c'est une question de pif, à ne pas omettre: regardez les professionnels, consultez les avocats et ne retenez que leur comment taire...

Si le public gagne à vous écouter comme orateur, je ne verrais pas pourquoi il risquerait de vous perdre, en vous lisant! Alors, improvisez; les gens aiment ceux qui risquent leurs mots, au prix d'une connaissance non bornée.

Malgré l'attrait que vous fait l'écriture, laissez-vous davantage attirer par l'odeur du dire: on s'y barre moins dans les mots et les gens d'ailleurs sont moins indifférents aux sons de notre flair...

Ne jugez pas à l'emporte-pièce, à force haleine, vous risqueriez de patauger debout!

Un public qui fait la sourde oreille, c'est un être pudique qui n'ouvre pas sa trompe, malgré la persistance opérante du tymbalier...

Lorsque vous parlez en public, ne vous sentez pas réconforté par la multitude des bruits ambiants! C'est, dans et par, cette agitation que la foule vous pose des questions qui ne

retiennent pas votre intérêt: vous leur causez à tort! Pesez donc mieux vos paroles et si le silence est lourd, c'est là que vos mots portent.

Tout auditoire vit aux dépends de celui qui débute: cette façon de voir vaut bien un hommage, sans doute, à celui qui de haut résiste à l'empire des mots.

Point de retenue circonstanciée, par les temps qui courent, il vous faut rentrer dans le vif du sujet... Il faut viser au coeur pour arrêter les gens de réfléchir à d'autres idées que celles qu'on leur tire.

Quelle est la meilleure attitude de l'orateur? Pour l'auditeur, avoir beaucoup de considération. Ainsi, vous monterez dans leur estime: vous verrez comme ce sera fumant!

ÊTRE /SOIGNÉ

Soyez propre! Les personnes qui vous voient pourraient vous regarder! Ne portez rien d'insolite, sauf dans l'original des mots qui habillent vos idées, en fines stratégies.

Devant un public, pour être agréable, il faut plus qu'avoir l'air sûr: il faut l'être plus que dans la manière sinon, vous inspirerez le dégoût et les gens rejetteront votre pensée, mal mise en dissertes actions.

En parlant, ne vous mettez pas à côté de vous-même. Vous pourriez être seul à vous écouter, comme si vous étiez dans un état second. Ce serait le meilleur moyen, pour vous, de

suer en forçant ainsi un auditoire à écouter celui qui, interloqué, est à moitié là, à causer abstraitement. Il faut être concret. Que par vos mots les gens, eux, se permettent un voyage psychique, au monde de vos idées analogiquement démontrées, sans jamais cependant qu'ils ne soient induits en erreur... Les gens veulent une excellente mise en scène. Il faut toujours une présence active, sur une tribune qui vous projette en avant-plan.

ÊTRE / STYLÉ

Oralement, il ne faut pas monologuer. Ne soyez donc pas oiseux: il ne faut pas que vos propos volent bas. Sortez des sentiers battus, dialoguez si vous voulez attraper un gibier comestible. Ayez donc du panache: soyez original. Affirmez votre esthétique sonore en raffinant votre pensée.

Ne parlez pas tout le temps les mains appuyées sur un support quelconque, on pourrait croire que vos propos sont trop lourds à porter. Avec assurance, la colonne droite, les mains hautes, émettez vos idées pour que, seuls, vos mots se supportent, meublés occasionnellement de gestes amplifiants. Légère sera la portée de votre communication, davantage emportée au fil de vos idées, plutôt qu'aux grains de votre bureau: vous verrez, sur faces, ça réfléchira!

Sachez que la communication orale, c'est plus qu'un état d'âme: c'est un état de fait; alors faites-la bien, sinon vous paraîtrez mal.

Les gens, qui viennent vous entendre, ne viennent pas là, pour un somme y faire. Bien qu'il faille accélérer le processus cognitif, ce n'est pas parce qu'ils ont le cerveau lent, qu'il vous faut les garder sous tension: à la longue, les gens vont trouver ça raide et devenir bleus d'effroi! Ce n'est pas parce qu'ils aiment l'air que vous avez, qu'en vos propos, il vous faille voler haut. Si oui, ils seront vite étourdis, tout autant que le veau qui a bu l'air au lieu de le respirer...

Les orateurs endormants sont ceux qui fonctionnent en perpendiculaire de l'horizontal de la communication. Leur valeur ne vient alors que de leurs travers. Ces derniers servent au moins, à indiquer dans quel sens va l'énergie motrice qui file à leurs dépens. Les orateurs, qui se font remarquer davantage parce qu'ils déraillent, vont à contre-courant de la vitesse enlignée du chemin à faire... Les éveillés passent, les endormis restent: on ne peut faire les deux, si ce n'est par paresse...

Si, pendant votre discours, les gens ouvrent la bouche et ne disent mot, c'est qu'ils le font; ou bien pour se tenir éveillés, ou bien pour vous dire qu'ils sont ébahis à tout point de vue, par vos pensées découvertes qui tombent des nues. Comme il ne faut pas mal s'imposer, alors ne vous exposez pas...

Ceux qui dorment l'expérimentent, le réveil est dans le ressort. Celui-ci s'agite à temps, pour remettre l'esprit à l'heure du vécu raisonnable. N'ayez donc aucune crainte de vous montrer, en propos éveillés qui ressortent de l'ordi-

naire, si vous ne voulez pas que les esprits, déroutés sur l'heure, vous clignent des yeux, pour vous rappeler que vous devez leur sonner les cloches...

ÊTRE /TRAQUÉ

Quand on n'est plus à même de confier à un public sa pensée, c'est parce qu'on est trop rigide pour vibrer à l'unisson.

Quand on ressent le trac, c'est plus les idées qu'on n'a pas qui nous purgent, que celles qu'on évacue oralement qui le font...

Le trac vous monterait-il à la tête? En parlant au public, ayez le bon réflexe! Que l'infrarouge de votre cerveau contrôle, de votre corps, les effets rouges: le sang, cependant, n'arrêtera pas de vous monter à la tête, mais, à votre visage, il sera moins visible.

Comment, sans perdre les pédales, se défaire du trac lorsque les gens vous raillent? Le stress ne nous empoigne-t-il pas, quand on voit que les gens nous voient même quand on les vouvoie? Des fois, la communication orale oblige à vous faire voir, en personne: alors, montrez-vous à votre meilleur, sinon vous décevrez l'espérance de ceux qui sont venus vous entendre.

Le trémolo dans la voix n'est anormal que s'il perdure: il risque, dès lors, d'endommager les tympans par la surverbération des cordes vocales hyper-tendues.

Pour vous aider à triompher des méfaits du stress, mettez-vous dans la tête qu'un discours ne peut avoir lieu sans avoir débuté. Il faut s'y faire; les propos prennent du temps pour accoucher d'une pensée, générés en mots compressés. Un air lymphatique ne vous rendra guère plus paisible. Ayez l'air fin, vous aurez meilleure mime: vous passerez mieux la rampe, sans vous faire catapulter. Elevez les esprits, vous ne créerez point de haut le coeur. Partagez vos idées, l'auditoire, par ses applaudissements, vous le paiera en personne.

Certains soutiennent qu'un verre d'alcool délie l'esprit. Qui n'oserait admettre que le goût, en apprêt vous en restera et que deux de vos sens majeurs, l'odorat et le goût, se ressentiront ultérieurement de cette jouissance éthérée? Le calice, comme c'est jusqu'à la lie qu'il vous faut le boire, c'est de là, souvent, que naîtront vos déboires!

C'est donc à sec qu'il vous faudra vaincre le stress, sans détresse y voir. Vous verrez que quelques sueurs, à peine, viendront à bout de vos peines, sans que, dans vos veines, n'y circule le fruit de la cuvée: vos propos natures ne seront que plus ennivrants, à ceux qui de votre crû, avidement boiront.

Grâce à vos nerfs d'acier et composant avec eux, vous passerez sans éclats au travers des lois de la nature si jamais, par le sérieux d'une préparation soignée, vous avez su avec forces internes vous matcher à propos.

ÊTRE /TRANSPARENT

Parler de communication orale en général et en enseignement tout particulièrement, c'est comme associer pour plusieurs victimes, corde et pendu: l'un n'allant pas sans l'autre! A l'instar du cordon suspendant, les cordes vocales étranglent souvent le professeur, surtout lorsque celui-ci sent la matière cervicale lui g'isser en mémoire... En ce cas, votre chance n'est pas dans la fuite, mais dans la suite de vos actions sans détresse. La victoire, à cet égard, ne résultera que des efforts multipliés pour vous soustraire à l'emprise du trac qui, à chaque nouvelle occasion, s'y additionnera sans jamais vous diviser...

Que votre communication orale soit d'un tel rendu qu'on puisse dire: ceci est de son corps, ceci est de son sang! Les gens seront alors pour vous pleins de grâces après vous avoir bouffé. Désormais, ils penseront par eux-mêmes. Vous vous sentirez certes vidé, sonné d'avoir été appelé à un tel dépassement, mais relaxez-vous fort aise d'avoir échangé vos propres os! Vous remonterez vite la côte. Il s'agira de dormir. N'est-ce pas que le sommeil profond répare acteur?

Le lendemain, d'un pas raidi, vous remonterez en scène, ressuscité par la foule tout ébat oui!

ÉPILOGUE

La communication orale, aux confins du son, par l'extrémité des mots, décèle la frontière de l'idée qui nous mène aux limites de soi.

Sensationnelle parce qu'elle impressionne, sensée parce qu'elle raisonne, sensible parce qu'elle excite, sensitive parce qu'elle influence, sensorielle parce qu'elle étonne, sensuelle parce qu'elle flatte, tels sont en esprit, les vocables que la communication s'attribue et qu'à l'oral vous devez vous approprier.

La communication est un être de raison qui n'a d'existence que par la volonté de deux personnes qui se contactent. Dans une mutuelle confiance, l'une ou l'autre ont fait sauter l'éloignement, au profit d'un rapprochement interpersonnel. Ce qui paraît normal cache, de fait, une extraordinaire réalité psychologique: la perspicacité des êtres à se compénétrer par inférence. C'est si naturel qu'on a peine à conclure, logiquement, à cette droite vérité qui pourtant nous tape à l'oeil à la ronde! Si on ne la comprend pas, c'est que, dans sa nature, elle n'est pas à notre portée... ou que peut-être n'y voit-on que croche!

Pour plaire, soyez généreux; cependant ne donnez pas vos émotions et vos idées; vous risqueriez qu'il ne vous en reste plus. Par des mots justes, contentez-vous d'en offrir une représentation adéquate: ceux-ci se chargeront d'informer parfaitement les gens à leurs sujets; et celle-là invitera les personnes, par association mentale, à s'en figurer de semblables. C'en est là, la commune-hic-action. Si vous réussissez ainsi le coup du partage, vous multiplierez

vos effets, auprès des gens ravis. Sinon, vous sortirez de scène, épuisé par un public qui vous aura tout ravi.

La communication orale, c'est un phénomène d'amour intra-sensoriel qui se joue entre deux êtres interactifs: l'orateur, par sa pensée mise en verbe, s'introduit; le public, jusqu'à son cerveau, se laisse pénétrer. Le fruit énergétique de leur entraide cybernétique est béni! Ce champ "psi" mène à une grande clairvoyance réciproque au point que, plus par induction que par déduction, on finit par se parler en pensée, sans en mots dire.

Votre idée, par son contenu, possède une force cybernétique qui demeure constante alors que vos mots, qui la prononcent, n'ont qu'une force énergétique qui ne peut que décroître avec le carré de la distance qu'ils ont à parcourir. Dès lors, si vous élevez le ton, que ce ne soit pas pour donner du poids à votre pensée, mais pour mieux en assurer sa portée...

Dans une chaîne sonore à haute fidélité, la qualité nous vient davantage des extrêmes: la cartouche et les caisses. De même en est-il de l'orateur, entre son état et son verbe. Dans les deux cas, les intermédiaires se veulent certes équilibrés, mais note-t-on, de qualité relative! C'est la loi du milieu. Portez donc une attention vigilante à la combinaison totale qui vous assurera l'acquiescement des cerveaux qui, sensibles aux impulsions sonores, les adorent en circonvolutions verbales.

En bilan, la communication orale, pour que vous la déchiffriez sans maux, c'est une relation fort équilibrée d'un orateur activant un passif auditoire, en lui balançant des

réalités bien débitées, de manière à s'accréditer un sain résultat qui, lui, tire son profit d'une production de qualité, en ce qu'elle a expressément assouvi variablement, par une offre judicieuse, une demande mesurée en propos, que son verve a livré à terme.

Imaginez-vous les gens, vous verrez, qu'en soi, ils ne sont guère brillants: mais en fait, ils le sont davantage! Si vous prenez les gens pour des imbéciles et leur envoyez des mots bas et lourds, il est dangereux que cette arme se tourne contre celui qui dit haut. N'est pas cave celui qui peut penser, après s'être réchauffé par étapes, en gravissant les gradins non méprisables d'un intellectuel cheminement! Il faut savoir ramener sa pensée, en de justes proportions, si on ne veut pas qu'il n'en reste que cendres, lorsqu'on remettra les pieds sur terre, au bout d'une péroraison, à l'essentiel, ramenée. Il faut savoir finir son discours, si on ne veut pas essuyer d'inouïs emmerdes, avec une pensée qui n'en finit pas de se trouver à la traîne, en cherchant son issue codale, pendant que, silencieusement, on lui crie de toute part, hors d'haleine: c'est assez!

Par leur gestuelle appropriée, les gens vont vous prier d'en finir: exaucez-les! Tirez votre révérence et le beau minet se taira. En coulisses, laissez sueurs et peurs de côté, pour vous préoccuper des mains qui vous claquent: elles vous gracient après avoir été là, dans votre medium seyant.

CONCLUSION

Si l'expression de mes termes en jeu de mots, vous a divertis, elle n'en voulait pas moins pour autant vous recréer. Les phrases bien tournées ne voulaient cependant pas friser l'insolite. Les propos normaux, souvent obscurs, ennuient; pour être vus, il leur faut un éclairage vif. Vu sous un nouvel angle, l'humour favorise la clairvoyance: la communication orale devient, alors, un sain supplice!

Si l'approche verbale vous a paru légère, elle n'en voulait pas moins véhiculer de lourds propos... Fasse au ciel que vous n'en reteniez la forme, que pour autant que le fond vous suive et ne vous quitte pas!

En synthèse caudale, j'offre à votre entendement cette algébrique adéquation qui résume mathématiquement ma pensée, relativement aux imputations de la communication orale en milieu universitaire:

$$\boxed{\text{©}} = V^3$$

De cet ensemble symbolique, analysons-en les éléments visuels. Dans le premier membre, les trois premières lettres incluses signifient:

C pour Communication
O pour Orale
U pour Universitaire

Nous avons donc: la communication orale à l'Université...

Le deuxième membre de notre expression indique l'élévation au cube de trois **V** .

V pour Voix
V pour Vérité
V pour Vie

Nous avons donc: la voix, la vérité et la vie.

Les deux membres de notre équation s'enlignent ainsi en égalité: la communication orale à l'Université est directement proportionnelle à la possession et l'application d'une bonne voix qui dit la vérité, tout en vie.

Il n'y a pas de sons audibles, sans voix **V**ibrante.

Il n'y a pas de voix crédibles, sans idée **V**éritable.

Il n'y a pas d'idées captivantes, sans orateur **V**ivifié.

Pour réussir votre communication orale, vous devez posséder ces racines en chaque thème ramifiées qu'on peut certes, à mort, disséquer; mais qu'à vie, on ne peut couper.

Une communication orale parfaite possède et amplifie chaque V jusqu'à son extrême onction, pour ainsi plaire en séductions stratifiées, dont les fins se touchent en confusion certaine.

A l'Université, l'intégration de ces trois V, dans votre communication orale, fera dire de vous que vous êtes aussi: la Voix, la Vérité et la Vie.

Le **V**, qui en mathématique signifie un ensemble vide, implique évidemment, dans ce contexte, un effet contraire. Les **V**, au cube indécomposables, c'est tridimentionnellement la présentation visualo-externe de la base, des côtés et du dessus de la communication orale internée qui, en son centre, s'articule en un mécanisme spécifiquement conçu à cet effet et qui s'entend à peine quand on la fait tourner. Si vous n'avez pas les **V** , l'auditoire en perdra la tête; les gens vous refuseront. Celui qui tentera la jonction des **V** l'aura et dès lors, pettera le feu, tout en enflammant ceux qui assisteront au décollage de sa communication, dans l'intention de se soustraire à la pensante heure, pour y passer agréablement les frontières du temps entr'ouvert.

Bon voyage désormais, aux futurs extra-terrestres de l'idée en mots soufflée...

Ah!, le bon, en tant d'heures, s'est tu...

Jacques Vermette

RÉFÉRENCES

BARRY, Jean. Demain, la nouvelle parapsychologie. Ed. Dangles, 1971.

BELLENGER, Lionel. L'expression orale - une approche nouvelle de la parole expressive. Les éditions ESF, France, 1981.

BOURBOISEAU, Y. Développer vos pouvoirs invisibles. Coll. Marabout, 1977.

BROWN, George. Bien faire un cours, un exposé, une conférence. Les éditions d'organisation, France, 1981.

DAVIES, Yvor, K. L'art d'instruire. Surenes, France, Editions Hommes et techniques, 1976.

FORREST, Elliott. Visual imagery as an information processing strategy. Journal of learning disabilities. Vol. 14, No. 10, déc. 1981.

FURET, Yves. Savoir parler, savoir écouter. Retz, Paris 1979.

GALICHET, Georges. Grammaire française. Charles Lavauzelle et Cie, Paris-Limoges, Nancy.

Gourgand, Pierre. Les techniques de l'expression orale. Editions Privat, Toulouse, 1971.

GRZYBOWSKI, George. Parler pour être écouté. Entreprise Moderne d'édition, Paris.

GUNSTON, Bill. Les Fusées et missiles d'aujourd'hui. Encyclopédie visuelle Elsevier. Paris/Bruxelles.

KAPFERER, Jean-Noël. Les chemins de la persuasion. Gauthier-Villars, Paris, 1978.

LEGRAND, Claude. Visualiser un exposé oral. Les éditions d'organisation, Paris, 1980.

LEREDE, Jean. Suggérer pour apprendre. Presses universitaire du Québec.

MILLET, Gilbert. La stratégie du verbe. Bordas, Paris, 1981.

MOLES, Abraham. Communication: les dictionnaires du savoir moderne. Denoel, 1971.

MORRIS, Desmond. La clef des gestes. Bernard Grasset, Paris, 1977.

OSTRANDER, Sheila. Les fantastiques facultés du cerveau. Les énigmes de l'univers. Ed. Robert Laffont, Paris 1979.

ST-LAURENT, R. de. L'art de parler en public. Edition Auband, 1948.

RICHAUDEAU, François. Dix-sept façons de communiquer. Communication et langage; no. 22, 2e trimestre, 1974.

ROBERT, Paul. Dictionnaire de la langue française. Paris, 1977.

SUZAN, Tony. Une tête bien faite. Editions d'organisation, 1981.

VEREST, Jules. Manuel de littérature. Edition universelle, Bruxelle, 1932.

ZUNIN, Léonard et Nathalie. Contact - les quatre premières minutes d'une rencontre. Les éditions de l'homme, Québec, 1975.

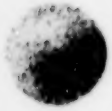
BORGEAT, François. La détente subliminale, volumes I et II, Production: CIME-FM, Distribution: Kébec-Disque.

"L'homme qui peut traduire sa pensée par des sons et des mesures prend possession de nous; nous lui appartenons, et il nous maîtrise; nous sommes à lui, esprit pas seulement la partie raisonnable de notre être; nous sommes à lui, esprit, coeur et corps; ses sentiments descendent dans nos nerfs; quand l'âme est neuve, par exemple chez les peuples jeunes et barbares, il est puissant comme un prophète."

Taine

Cette gerbe

de propos d'auteur



a pu vous être offerte grâce:

— à une suggestion raisonnable	Robert Bell
— à l'encouragement radical	Jacques Plante
— au soutien vital	Nicole Morency
— au transcodage effleuré	Monique Thivierge
— à la dactylographie protégée	Guylaine Labrie
— au graphisme canalisant	Uguet Duchesneau
— au ponçage fleuronné	Germaine Lafleur
— à l'approbation ascendante	Jacques Parent

— à la conceptualisation diversifiée **Jacques Vermette**

Jacques Vermette
Service de pédagogie universitaire
© Université Laval Québec 1983